

PARALELA 45

PRACTIC

UNG

o nouă artă
psihologică

CONTROLUL MINTII



www.paralela45.ro

PRACTIC

Buddha spunea: „Cea mai puternică armă de care dispui este mintea dușmanului tău”. Crucial pentru victoria în orice bătălie este războiul psihologic, tehnică folosită și perfecționată de cei mai mari gânditori militari din istorie, ca Sun Tzu, Yoritomo și Musashi în Japonia, precum și de alte genii mai puțin cunoscute, dar incredibil de influente.

Dr. Haha Lung, autorul a peste douăsprezece cărți despre artele marțiale, oferă principiile elementare, dar cuprinzătoare ale străpungerii mecanismelor de apărare mentale ale inamicului. În cartea de față, el arată cum să folosești temerile, neliniștile, speranțele și credințele inamicului tău împotriva lui. Unele dintre cele mai eficiente tehnici de control al minții vin de la maeștrii uitați din domeniu și sunt prezentate aici pentru prima oară.

Vei învăța:

- * Artele întunecate: arta intimidării;
- * Secretul lui șapte: cele șapte roți ale puterii;
- * Maeștrii din Orient: inclusiv meșteșugul Hircarra și voodoo vietnamez;
- * Chipul chinezului: arta lui K'ung Ming și citirea feței la chinezi;
- * Iscusința samurailor: arta influenței după Yoritomo; Calea fără sabie; războinicii din umbră;
- * Sângele lui Avraam: știința neagră din Biblie.



Colecție coordonată de Constantin Dumitru

Editor: Călin Vlasie

Redactor: A. Crețu

Tehnoredactor: Gabriela Chircea

Coperta colecției: Irina Bogdan

Prepress: ART CREATIV

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
LUNG, HAH

Controlul minții : străvechea artă a războiului psihologic / Haha Lung ; trad.: Anacaona Mîndrilă-Sonetto. - Pitești : Paralela 45, 2009

Bibliogr.

ISBN 978-973-47-0652-5

I. Mîndrilă-Sonetto, Anacaona (trad.)

159.9

Titlul original:

Mind Control. The Ancient Art of Psychological Warfare

Copyright© 2006 by Haha Lung

Copyright© Editura Paralela 45, 2009, pentru prezenta ediție

Dr. Haha Lung

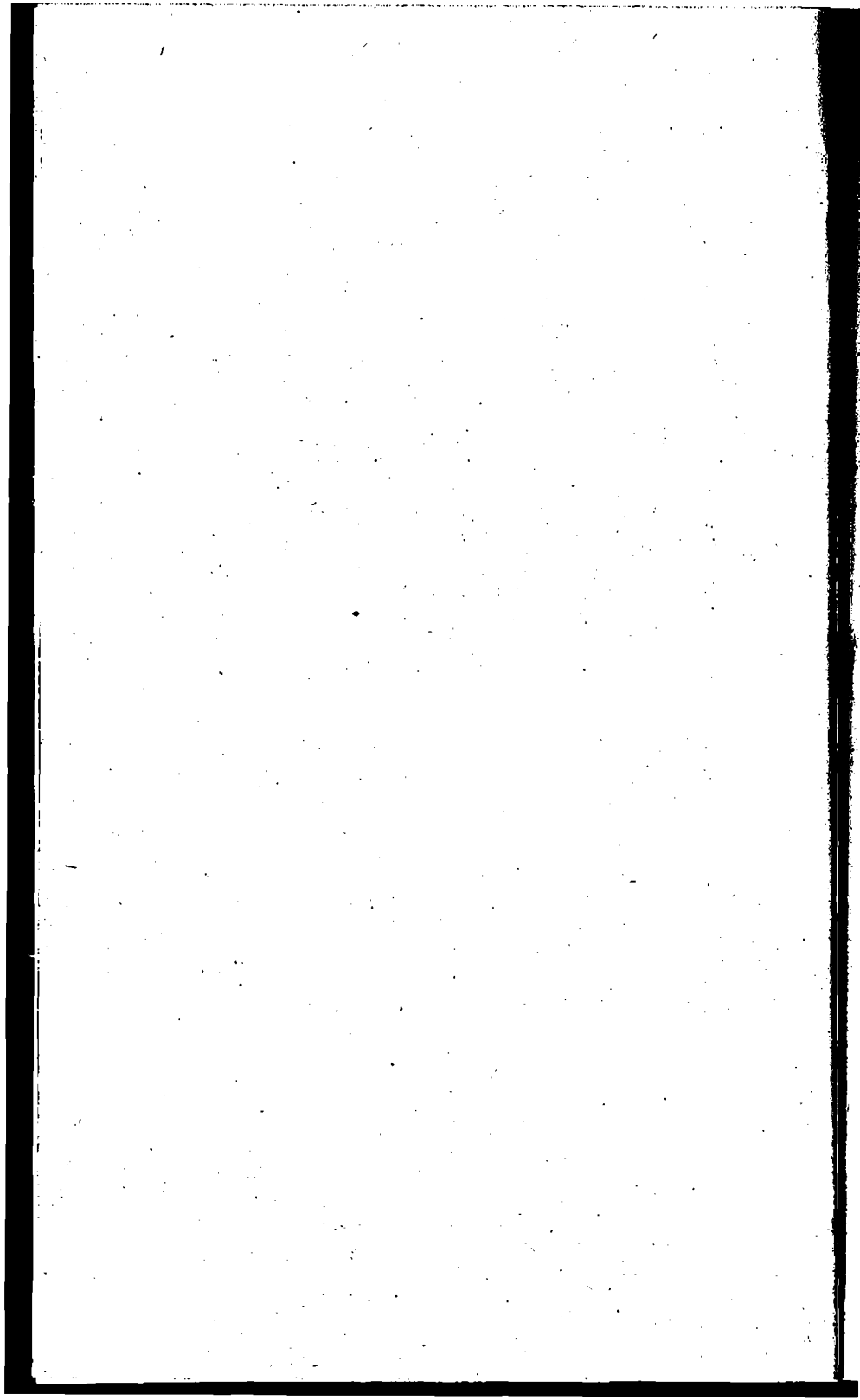
CONTROLUL MINȚII

Străvechea artă a războiului psihologic

Traducere de
Anacaona Mîndrilă-Sonetto

PARALELA 45





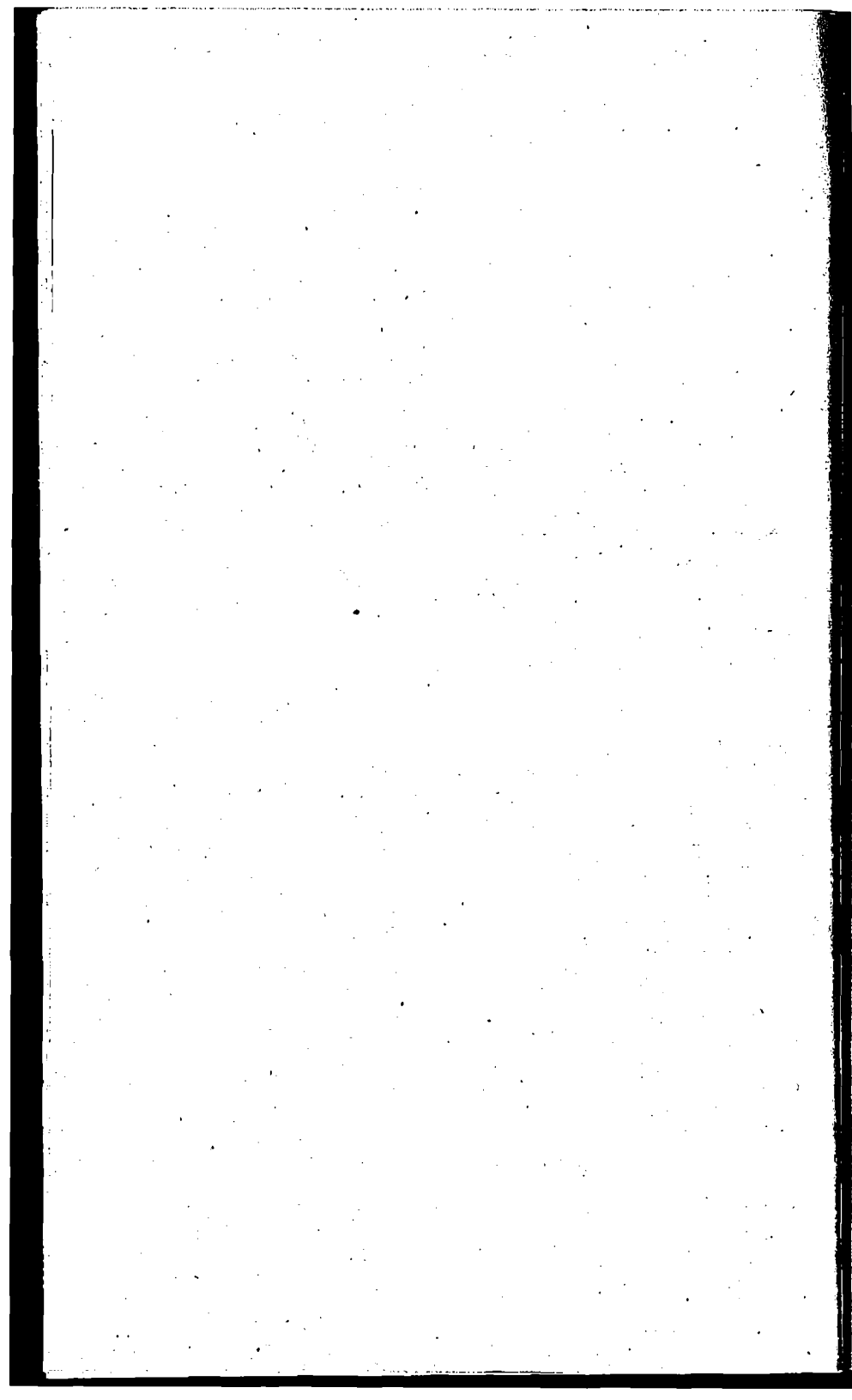
Pentru Agnes Shifferly și Shirley Marsee

Pentru Charles și Carolyn Shumway

Pentru capelanul Bob Gibson și pentru avocatul Norman Sirak

Pentru Eric Tucker, Eddie Harris

și Războinicii Zendokan



INTRODUCERE

„Cu cât lucrurile se schimbă mai mult“

Cu aproximativ 2500 de ani în urmă, un anumit prinț din India, pe nume Siddhartha, a reușit să descifreze natura fundamentală și soarta omenirii. Concluziile sale: viața e în general de-a-ndoaselea și ne creăm singuri problemele, fiindcă nu putem – sau refuzăm – să ne controlăm dorințele.

Cam în aceeași perioadă, ceva mai la nord, un soldat chinez, pe nume Sun Tzu, veteran al unei duzini de campanii militare sângeroase, era și el ocupat cu adunarea și catalogarea de observații și intuiții cu privire la condiția umană.

Ambii bărbați au izbutit, în cele din urmă, să cerceteze mintea colectivă a omenirii și au decelat cu succes faptele, capriciile și slăbiciunile care-i motivau și manipulau pe semenii lor.

În acest punct, asemănarea dintre acești doi „psihologi” din vechime se oprește. Dezamăgit și deprimat de descoperirile sale, prințul Siddhartha și-a abandonat regatul și a devenit călător pribeag, sărac lipit pământului. Sun Tzu, pe de altă parte, și-a încheiat în sfârșit consemnarea observațiilor perspicace despre punctele forte și slăbiciunile omeniești, le-a adunat laolaltă în *Ping Fa, Arta războiului*, și în scurt timp a ajuns să-și pună la dispoziție considerabila intuiție și iscusință cu privire la natura umană celui mai generos ofertant.

Sun Tzu a devenit cel mai mare strateg născut vreodată în China și poate în lumea întreagă. *Arta războiului* este considerată și acum cel mai pătrunzător și mai aplicabil tratat despre război din câte s-au scris vreodată.

Doi oameni, Sun Tzu și Siddhartha, ne-au oferit informații neprețuite despre mecanismele interioare ale minții omeniești, doi oameni pe care observațiile și concluziile cu privire la

comportamentul uman i-au împins în direcții radical diferite, ce i-au dus la deznodăminte complet diferite.

Abilitatea de a manipula nu doar indivizi, ci și armate întregi – nu doar pe cea a inamicului, ci și pe cea proprie! – l-a ajutat pe Sun Tzu să iasă din obscuritate și să devină cel mai mare general al Chinei. Sun Tzu a murit liniștit, în somn, după o viață lungă și ilustră, de-a lungul căreia și-a folosit cunoștințele despre natura umană ca să câștige faimă și avere.

În caz că te întrebi, și fostul prinț Siddhartha s-a descurcat bine. Și-a găsit, în cele din urmă, pacea interioară, și-a schimbat numele în Buddha și a câștigat renume mondial ca mare învățător într-ale „iluminării”... înainte de a fi ucis prin otrăvire de unul dintre dușmanii lui mai puțin „ilumiinați”. Poate un dușman care citise *Ping Fa* a lui Sun Tzu?

Așa că, vezi, nu contează doar *ce știi*, ci și *ce faci* cu ceea ce știi.

Un om, idiot, se va tăia din greșeală dacă-i dai un cuțit ascuțit. Alt om, disperat de flămând sau îndemnat de șoapta vreunui demon lăuntric, ar putea să-ți pună pe neașteptate cuțitul la gât. Altul, poate cu studii de medicină, ar putea să folosească într-o situație de urgență același cuțit ca pe un bisturiu improvizat, cu îndemănare, și să-ți salveze viața.

Cum e cu cuțitul, la fel e și cu cunoașterea.

The Black Science (Lung și Prowant, 2001) a argumentat convingător ideea „cunoașterea înseamnă putere” – cu cât știi mai multe, cu cât aduni mai multe informații despre tine însuși și despre dușmanul tău, cu atât ai șanse mai mari întâi să *supraviețuiești* și apoi să *prosperi* într-o lume în care meniul zilei este tot mai des „mâncătoria reciprocă”!

The Black Science te-a învățat cum să evaluezi un posibil dușman prin intermediul „limbajului-umbră” (limbajul corporal, cuvintele pe care le alege etc.). De asemenea, ai învățat cum să-i discerni și să-i descifrezi trăirile afective, speranțele și temerile care-l domină. Cum să-ți dai seama dacă e sincer... sau minte de îngheață apele. Și, cel mai important, ce mari secrete personale întunecate încearcă disperat să împiedice să iasă la lumină.

Poți fi sigur că-ți vei căpăta porția de noi tactici, tehnici și trucuri de influență psihică și din volumul de față. Dar dacă-ți dăm

doar cușitul ascuțit al cunoștințelor, nu e suficient. A învăța *cum* și *când* să folosești o armă atât de „periculoasă”, asta e secretul disecării misterele minții, atât a celei proprii, cât și a mentalității și motivației dușmanului tău.

Ce spui acolo? Nu ai dușmani? Asta e ceea ce vor dușmanii tăi să crezi!

Știi de ce dau rezultate psihologia, reclamele agresive, escrocheriile, discursurile de recrutare în secte, tehnicile de interogare ale Poliției, minciunile iubiților și hipnoza? Pentru că fiecare dintre noi – fără nicio excepție – este convins 100% că aceste „trucuri” de manipulare mentală nu vor funcționa în cazul nostru! Și ne înșelăm cu toții 100%. Vor funcționa și funcționează asupra noastră în fiecare zi.

Nenumărate personaje dubioase, de la vânzătorii de mașini la mâna a doua, până la dușmanii pe care nici măcar nu știm că-i avem, folosesc zilnic distrageri, șmecherii și intrigi înșelătoare ca să-ți intre în casă, să-ți bage mâna în buzunar și știi-tu-ce în chiloți!

Dar relaxează-te, căci toate aceste tehnici – și încă multe altele – funcționează și asupra dușmanului tău. Iar el, la fel ca tine, e convins 100% că în cazul *lui* nu dau rezultate. He-he-he!

Odată ce ajungi să stăpânești aceste tehnici, vei fi pregătit pe deplin să te apuci „să-ți lucrezi” dușmanul. Asta dacă le stăpânești *înaintea* lui și *mai bine* decât o face el!

Apropo, dacă termenul „dușman” îți lezează sensibilitatea, numește-l mai bine „competitor”. Căci adevărul este că fiecare dintre noi se află în competiție cu semenii. De multe ori ne avantajează să colaborăm pentru binele comun. Uneori chiar e adevărat că unde-s mulți puterea crește. Alteori ești pe cont propriu. Luptă sau crapă. Codașul putrezește în iad!

Indiferent în ce constă țelul nostru suprem, altruist sau oportunist, e nevoie să fim mereu la curent cu cele mai recente descoperiri din domeniul „științei negre”, de la manuscrisele tibetane străvechi, recent dezgropate, până la microcipurile moderne implantate în capul naivilor.

Și învățăm și de la dușmanul nostru. De preferință, înainte să ne smulgă cele mai bine păzite secrete.

Învăţăm multe şi studiind măestrîi în „anihilarea minţii” din trecut. De aceea, în volumul de faţă, studiem şi furăm tactici şi tehnici nu doar de la mari măestri asiatici precum Sun Tzu şi Buddha, Yoritomo şi Musashi din Japonia şi diferite minţi luminate din estul Indiei, ci şi de la măestri mai puţin cunoscuţi, dar la fel de mari din Orientul Mijlociu, precum Isus Sirah şi Abdullah ibn Maymun, sinistrul „părinte” din secolul al IX-lea al terorismului modern din Orientul Mijlociu.

În plus, ca să ne echilibrăm studiul şi să ne potolim setea de cunoştinţe *utile*, vom iscodi şi vom lua tot ce se găseşte util în mintea unor capete luminate din Occident, atât a celor infame, cât şi a celor aproape infame; măestri în influenţarea psihicului cu metode şi motivaţii extrem de diferite între ele, precum Rasputin, miliardarul J. Paul Getty şi Machiavelli, recunoscutul măestru occidental al strategiilor nemiloase.

Dar în loc să criticăm detaliile neînsemnate ale diferenţelor dintre ei, vom căuta asemănările existente în metodele, motivaţiile şi, da, poate în nebunia lor.

Mulţi dintre voi le vor primi cu neplăcere, se vor împotrivi şi în ultimă instanţă vor respinge ideea că, la peste două milenii după Sun Tzu, soarta şi poftele, ţelurile şi naivităţile omului s-au schimbat atât de puţin, încât strategiile şi stratagemele folosite acum 2500 de ani în celălalt capăt al lumii sunt la fel de eficiente azi, la acest capăt al lumii. Sau că nişte tehnici şi trucuri atât de „depăşite” ar putea să funcţioneze asupra voastră. He-he-hel!

În ultimă instanţă, cel deştept şi învăţat câştigă. Desigur, uneori ajută să fii *viclean*!

Iar la final, când fumul se împrăştie şi se împart premiile – şi condamnările! –, vei fi oare cel *răsplătit*... sau doar cel *tăvălit*?

Partea I

PERCEPȚIE ȘI PUTERE

„Frate, ți-e băntuit capul!”

Max Stirner, anarhist

Introducere

Fii realist! Cum te poți aștepta ca alții să se poarte cu tine cinstit, rațional sau măcar logic când nu poți avea încredere nici măcar în mintea ta să te slujească loial, să obțină corect informații și să ajungă la concluzii raționale și logice cu privire la caracterul real al lumii ce te înconjoară?

Citește cu voce tare următoarea frază:

KU-KLUX-KLANUL FOLOSEA TONE
DE CATRAN ȘI FULGI CÂND
SE OCUPA DE LINȘAJE.

De câte ori apare litera C în fraza pe care ai citit-o adineauri? Numără... Nu te folosi de degete.

Acum mai numără o dată, fiindcă te *înșeli*.

Nu sunt șase, sunt de fapt doar *trei* de C. Dar inițial toată lumea vede șase, pentru că mintea noastră vede (adică „aude”) literă K pronunțată și ea ca litera C.

Așa că nu intra în panică: dacă vezi șase de C, înseamnă că creierul tău funcționează absolut normal.

Cât de des ai auzit spunându-se „Mâna e mai iute decât ochiul” ori „Mi-au jucat ochii feste”? Orice reprezentatie a lui David Copperfield validează ambele afirmații.

La fel ca omul însetat care se târăște prin deșert, de câte ori ai confundat un miraj cu un miracol, iluziile optice cu ocaziile favorabile?

Uită-te la cele trei linii verticale, ușor înclinate, din Figura 1:

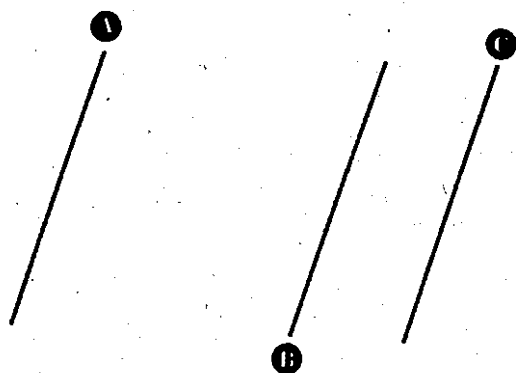


Figura 1

Care distanță e mai mare: cea dintre punctele A și B, sau cea dintre punctele B și C? Ochii (și bunul simț) îți spun că distanța dintre A și B e mai mare decât cea dintre B și C. Ochii te mint. Măsoară distanțele. Sunt egale.

Cum e cu liniile orizontale din Figura 2? Îți par „oblice”? Nu sunt.

Mandala (figura 3) pare să vibreze sau să pulseze?

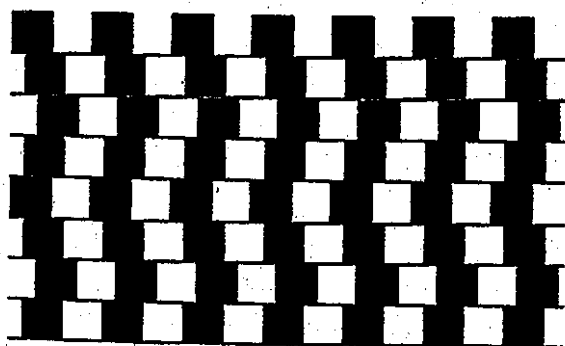


Figura 2

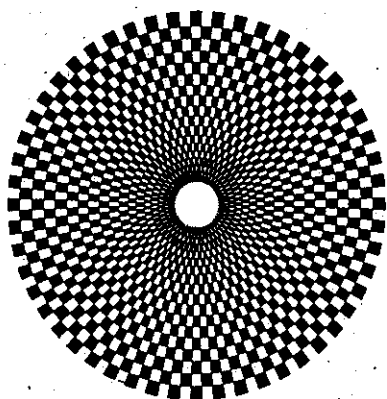


Figura 3. Mandala

Desigur, „știi” că, în realitate, nu se mișcă. Și acesta este un exemplu de situație în care logica („judecata superioară”) îți învinge percepția (falsă). Însă foarte des e invers, învingătoarea fiind percepția eronată (impresiile false).

Există întotdeauna un motiv pentru faptul că percepem eronat, că uneori simțurile ne „mint”. Uneori e de vină Mama Natură, alteori e vina Tatălui Educație.

Pariez că vei spune că pătratul interior alb este mai mare decât pătratul interior negru din Figura 4.

Asta pentru că Natura ne-a proiectat (ochii, creierul) în așa fel încât să dăm prioritate percepției conturilor și formelor de culoare mai deschisă, pentru a putea distinge mai bine formele mai deschise la culoare pe fundal întunecat, ceea ce ne sporește șansele de a supraviețui noaptea.



Figura 4

Ca atare, pătratul alb este „mai important” pentru creierul nostru și-l „vedem” ca fiind „mai mare”.

Compară acum cele două linii din Figura 5:

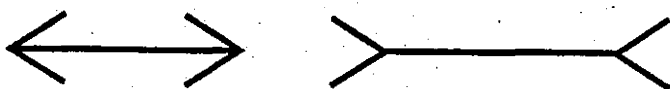


Figura 5

Linia din dreapta pare mai lungă decât cea din stânga?

Ca să vezi surpriză: au aceeași lungime.

Vedem linia din partea dreaptă a Figurii 5 ca fiind mai lungă, fiindcă seamănă cu unghiurile unei încăperi care se „măresc” (adică se lungesc) pe măsură ce aceasta se lărgeste spre noi. (Vezi Figura 6.)

În același mod, vedem linia din stânga Figurii 5 ca fiind „mai scurtă” fiindcă ne amintește de liniile (ex. străzile) care se îndepărtează de noi. Creierul (iarăși bunul simț!) ne spune că, atunci când lucrurile se îndepărtează, ele devin „mai mici”.

Crezi că ochii sunt singurul organ de simț în care nu te poți încrede? Substanțele din alimente ne păcălesc tot timpul papilele gustative. („Nu-mi vine să cred că ăsta nu e unt!”)

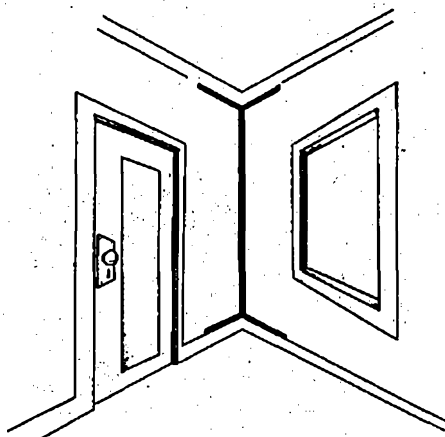


Figura 6

Blana sintetică și alte materiale sintetice ne pun în încurcătură simțul tactil. Iar urechile? Chiar putem crede ceea ce auzim? Cât de des sesizăm cu adevărat nuanța care deosebește sinceritatea de stratagemă?

Abbie Hoffman, iluzionist din anii '60, a încercat să ne avertizeze: „Nu crede nimic din ceea ce vezi și doar jumătate din ce auzi... și du-te la doctor să-ți controlezi urechile cel puțin o dată pe lună!”

Și nu doar cele cinci simțuri, ci *întregul corp te trădează*. Spre exemplu, cineva îți cere să descrii o scară în spirală și, înainte să te poți abține, degetul tău arătător începe să descrie cercuri în aer. *Toți o facem.*

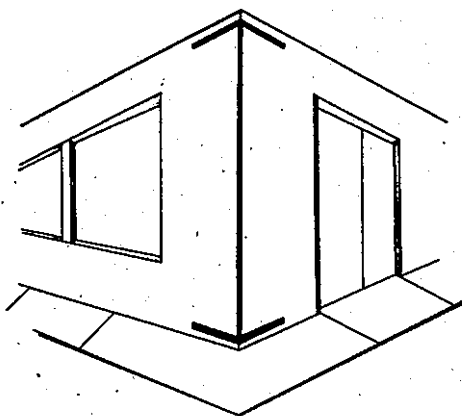


Figura 7

Roșeața involuntară provocată de rușine, nodul subit de încordare din gât pe care nu te poți abține să nu-l înghiți și o mulțime de alte „indicii”, toate te trădează de zece ori pe zi și întotdeauna în momentele cele mai nepotrivite: (Vezi „Mersul-umbră”, capitoul 5.)

Dar nu numai Natura e de vină. Felul în care suntem crescuți – motivele de mândrie și prejudecățile, temerile și manierele proaste care ne sunt inculcate și imprimate de la o vârstă fragedă – contribuie la acuratețea cu care „vedem” lumea la vârsta adultă.

Chiar și după ce ajungem adulți, trauma subită sau „drama” (adică experiențe negative repetate) poate colora și influența felul în care percepem lumea.

În anii '70 s-a făcut un experiment în care unui grup mixt de studenți albi și negri li s-a arătat un film ce înfățișa bătaia dintre un alb și un negru. În mâna albului se vedea clar un brici.

Și totuși, după aceea, când au fost întrebați, majoritatea studenților – negri și albi – și-au „amintit” că briciul se afla în mâna negrului.

La naibai! Se pare că, la fel ca în cazul simțurilor, nu ne putem încrede nici în memoria noastră jumătate din timp!

Asta fiindcă amintirile noastre eronate – care sunt *totuna* cu „noi”! – depind de simțurile eronate. La fel ca lumina albă pură la trecerea printr-o prismă, informația *obiectivă* pură pe care o obținem prin intermediul simțurilor devine rapid *subiectivă* și, foarte des, deformată (cu detalii pierdute ori șterse intenționat sau adăugate) când percepțiile noastre trec prin mai multe „filtre” scoase din „fișetul personal”; locul acela în care ținem toate temerile mărunte și fobiile majore, prejudecățile, dorințele ascunse și secretele cele rușinoase.

Toate simpatiile și antipatiile personale „colorează” felul în care percepem informațiile, le procesăm și apoi le „punem la păstrare” pentru a le folosi în viitor. (Vezi Figura 8.)

Astfel, un om vede un colac de frânghie inofensiv, pe când altul tresare la vederea unui „șarpe” încolăcit.

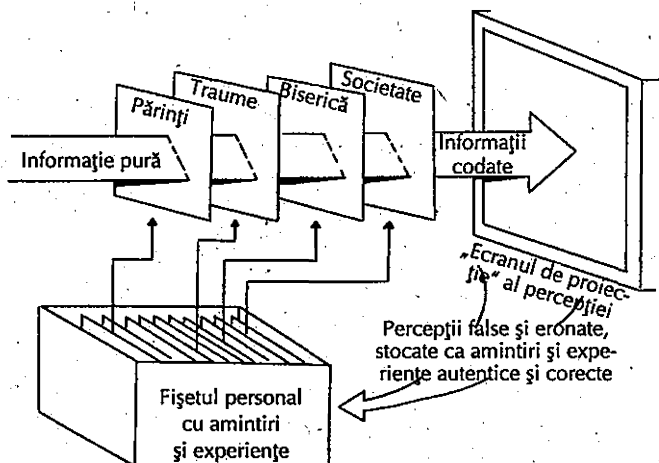


Figura 8. Percepții eronate

Tu și un asociat al tău ascultați aceeași propunere făcută de un om de afaceri sicilian îmbrăcat la patru ace. Dar în timp ce asociatul tău aude „O ofertă pe care n-o poți refuza”, tu simți cum ți se ridică părul pe ceafă.

În acest caz, felul în care procesezi informația poate constitui diferența între a purta pantofi din piele și a ți se lua măsura pentru o pereche de galoși din beton!

Într-un scenariu mai puțin extrem: ce semnale subtile ale „limbajului corporal” sau cuvinte scăpate pe negândite circulă între tine și cel care te intervieveză pentru un loc de muncă sau între tine și blonda aflată vizavi de tine la bar? „Recepționezi” semnalele pe care crezi că le recepționezi?

Corpul tău te sabotează emițând semnale inconștiente? Nu lăsa să-ți strice ziua faptul că nu poți avea încredere în propriile simțuri... nici în propriul corp... și probabil nici în amintiri. Toate astea nu sunt neapărat un lucru rău.

E rău pentru tine, desigur, dacă nu ești conștient de acest lucru... dar acum ești! Și asta îți conferă un avantaj clar în fața dușmanului tău, care încă n-are habar cât de „varză” este și el, cât de nedemn de încredere este procesul său de obținere a informațiilor!

Cu cât devenim mai conștienți de aceste „slăbiciuni” în-născute pe care le au toți oamenii, cu atât avem șanse mai mari de a ne înarma împotriva exploatării. Așadar, studiem ca să supraviețuim.

Pe cealaltă față a monedei, ne-am putea decide, mânați de nevoie sau pur și simplu de răutate, să ne încercăm mâna la exploatarea dușmanilor noștri.

Și într-un caz, și în celălalt, începem să ne înarmăm învățând mai întâi „cele trei imperative ale cunoașterii” și apoi făcându-ne aliați din „stratagemele ucigașe”.

*„Tot ce vedem depinde de simțurile noastre;
și dacă ele ne înșală?”
Aleister Crowley, 1920*

*„Uneori, mintea noastră vede ceea ce-și dorește
inima să fie adevărat.”
Dan Brown, Angels & Demons*

*„Vremurile s-au schimbat, dar ochii noștri și felul
în care creierul procesează informația, nu.”
Lung și Prowant*

CAPITOLUL 1

Cele trei imperative ale cunoașterii

*„Odată ce înțelegem cum își obține ochiul informațiile,
e simplu să păcălim ochiul dușmanului să interpreteze
greșit informațiile pe care le primește.”*

Lung, Knights of Darkness

Există trei variabile vitale, trei „imperative ale cunoașterii” de care trebuie să devenim conștienți și pe care trebuie să le avem constant în câmpul conștiinței dacă vrem să supraviețuim ca să ne obținem doctoratul în știința neagră.

Multe minți luminate din istorie au adoptat o concepție categoric sumbră cu privire la omenire în ansamblul ei, înclinând de partea pesimismului prin declararea capacității craniene colective a omului ca fiind pe jumătate goală, nu pe jumătate plină.

Am văzut deja că observațiile perspicace ale lui Sun Tzu cu privire la motivațiile și manipularea semenilor săi chinezi se aplică foarte ușor și acum, după 2500 de ani, oamenilor din orice parte a lumii. Așadar, în timp ce tehnologia s-a îmbunătățit, oamenii au rămas la fel de meschini, la fel de ușor de influențat.

La 2000 de ani după Sun Tzu, marele spadasin japonez Miyamoto Musashi a ajuns la aceeași concluzie descurajatoare. Omul poate spori de o mie de ori tăria sabiei sale, dar propria tărie fragilă îi va rămâne veșnic cel mai mare dușman de moarte.

Cam la vremea când Musashi își croia drum cu sabia în istorie, de cealaltă parte a lumii, în Italia, Niccolo Machiavelli scria: „Oamenii au avut dintotdeauna aceleași patimi” (*Discursuri*, III:3). Sau, într-o exprimare și mai directă: „Omul e o specie jalnică” (*Principele*, XVII).

Mark Twain (1835 – 1910) a fost și el la fel de generos când a remarcat: „Mulțumesc lui Dumnezeu pentru oamenii proști! Datorită lor, noi, ceilalți, părem deștepți”.

După o viață întreagă de studiere a psihicului colectiv al omului, Sigmund Freud (1856 – 1939), părintele psihologiei moderne, a conchis că cei mai mulți oameni sunt „lăneși și lipsiți de inteligență” și posedați (la propriu) de dorințe și pasiuni pe care nu le pot controla sau nu vor să le controleze: „Printre aceste dorințe pulsionale se numără incestul, canibalismul și pofta de a ucide” (Freud, 1927:12).

Carl G. Jung (1875 – 1961), principalul discipol al lui Freud, și-a exprimat și el deziluzia și dezamăgirea în privința semenilor săi. Potrivit lui Jung (1964):

„M-a impresionat întotdeauna faptul că există un număr surprinzător de mare de indivizi care nu-și folosesc niciodată mintea, dacă pot evita acest lucru, și tot atât de mulți care-și folosesc mintea, dar într-un mod uimitor de prostesc. M-a surprins, totodată, să constat că mulți oameni inteligenți și complet treji trăiesc (pe cât îți poți da seama) de parcă n-ar fi învățați niciodată să-și folosească organele de simț: nu văd lucrurile din fața ochilor, nu aud cuvintele care le sună în urechi, nu observă lucrurile pe care le ating sau le gustă. Unii trăiesc fără a fi conștienți de starea propriului corp. Sunt alții care par să trăiască în cea mai ciudată stare de conștiință, de parcă starea la care au ajuns azi e definitivă, fără posibilitatea schimbării sau ca și cum lumea și psihicul ar fi statice și ar rămâne așa pe vecie. Ei par complet lipsiți de imaginație și se bazează în întregime și exclusiv pe percepțiile senzoriale. Întâmplarea și posibilitatea nu există în lumea lor, iar în «azi» nu există cu adevărat un «măine». Viitorul este doar repetarea trecutului”.

În ciuda unor descrieri atât de pesimiste ale condiției umane, putem totuși să contăm, în general, pe faptul că aspectele noastre bune, „latura pozitivă”, se impun de la sine. În definitiv, „latura pozitivă” este fațada pe care ne ostenim s-o zugrăvim zilnic pentru o lume care n-o merită și n-o apreciază!

Dar există alte aspecte ale noastre, pe care le păstrăm ascunse. Aceea este umbra noastră. Trebuie să ne recunoaștem –

și să ne acceptăm – toate trăsăturile, inclusiv această umbră, „latura nocturnă”.

Nu te agita, și dușmanul are o „latură nocturnă”, o umbră despre care – dacă e conștient de existența ei – nu vrea să vorbească și pe care vrea cu disperare s-o ascundă de întreaga lume.

Dar dispunem de modalități de a-l face să vorbească.

Trebuie să învățăm nu doar mai multe despre noi înșine și despre dușmanul nostru, ci și cum să „descifrăm o încăpere”, să evaluăm situații și circumstanțe ca să întoarcem mai rapid și mai ușor „considerentele ambientale” în avantajul nostru.

Cunoaște-te pe tine însuși

„Viața necercetată nu merită trăită.”

Socrate

Așa cum suntem absolut siguri, 100%, că ne putem încrede în propriile simțuri (he-he-hel!), la fel, suntem 100% convinși că suntem „în regulă”, „super”, „pe recepție”, că „ținem degetul pe puls” și că „suntem la curent cu ultimele noutăți”.

Dar de foarte multe ori, făcând efortul de a fi mereu la curent cu ceea ce apare nou – următorul lucru important –, ne scapă ceea ce este actual, ceea ce se află deja chiar sub nasul nostru; ignorăm pericolele imediate din jur și totodată ne scapă prilejuri care ar putea să nu mai existe și mâine.

Mai rău chiar, ne căutăm „mântuirea” făcând apel la alții, la politicieni și la lideri de cult care au deja doctoratul în știința neagră.

Printre altele, acest doctorat presupune perpetuarea iluziilor, și exact asta fac acești maeștri în anihilarea minții: încurajându-ne cea mai mică îndoială, ne perpetuează și ne alimentează iluziile pe care le avem cu privire la viață în general și la noi înșine în special.

O străveche zicală taoistă: „Ceea ce neghiobul caută la alții, înțeleptul găsește în sine însuși”.

Cele șase greșeli după Cicero

Toți sunt de acord că Marcus Tullius Cicero (106 – 43 î. Hr.) a fost un observator perspicace al naturii umane. Fiind însă

filosof și politician, Cicero avea deja două dezavantaje când se punea problema să-și țină gura.

În cele din urmă, Cicero a reușit să-l înfurie pe Marc Antoniu, care se întâmpla să fie la acea vreme conducătorul Romei. Ca urmare, pa, Cicero.

Din fericire pentru noi, înainte de moartea sa prematură – deși nu complet imprezvizibilă –, Cicero a consemnat ceea ce el considera că sunt „Cele șase greșeli pe care le comit oamenii”:

1. Părerea că un om poate beneficia de pe urma zdrobirii altuia.
2. Înclinația de a-și face griji cu privire la lucruri pe care nu pot să le schimbe.
3. Tendința de a insista că un lucru anume este „imposibil”, pentru simplul motiv că ei nu-l pot face, ei nu-și pot imagina cum ar putea fi realizat.
4. Agățarea de motive de mândrie, preferințe și prejudecăți triviale.
5. Faptul că se opresc din învățat și nu continuă să-și ascute mintea, îndeosebi creându-și obiceiul de a citi și studia. Și, în sfârșit:
6. Încercările constante și insistente de a-i constrânge pe alții să creadă ce cred ei și să trăiască așa cum trăiesc ei.

Am face bine să ne examinăm și să înlăturăm din personalitatea noastră cele șase greșeli după Cicero, dar ca „doctoranzi” în știința neagră, ne bucură faptul că alți oameni – mai ales dușmanii noștri – nutresc aceste tendințe, convingeri false și obiceiuri proaste sau, mai degrabă, că îi posedă acești demoni lăuntrici și încă mulți alții!

Deasupra sau dedesubt?

S-a spus că suntem „văzuți” într-unul din trei moduri. Există felul cum ne vedem noi înșine. Există felul cum ne văd ceilalți. Și există felul cum suntem cu adevărat!

După cum am demonstrat deja, în general, simțurile ne mint; ca urmare, „felul cum ne vedem noi înșine” este „filtrat” prin prisma motivelor de mândrie și a prejudecăților noastre, a viselor și dorințelor, a temerilor și defectelor noastre.

Felul cum ne văd ceilalți este și el filtrat prin intermediul prejudecăților și preferințelor lor... iar preferințele și prejudecățile lor pot fi manipulate cu ușurință de orice doctor în știința neagră.

În sfârșit, există felul cum suntem cu adevărat, cu toate fobiile și defectele noastre, dar și cu un potențial nefolosit, nespus de mare.

Potrivit experților în sănătate psihică, cu cât putem sincroniza mai bine aceste perspective, deseori foarte diferite între ele, cu cât le putem „integra” mai mult pe toate trei, cu atât vom înțelege mai realist realitatea.

Însă din perspectiva științei negre, cu cât putem distanța mai mult imaginea de sine a dușmanului de felul cum îl vede lumea, cu atât ne e mai ușor să-i dejucăm planurile atent concepute.

Aptitudinea de a ne evalua corect abilitățile, avantajele și aliații, ca și pe cele ale dușmanului, este cea mai importantă aptitudine vitală pe care ne-o putem forma vreodată.

De asemenea, trebuie să examinăm obișnuințele, hobby-urile și obiectele urii dușmanului, ca și pe ale noastre, ajungând la noi revelații cu privire la mintea noastră și, simultan, descoperind ușa dosnică, nepăzită a minții inamicului!

„Ne folosim 10% din creier. Imaginați-vă ce am putea înfăptui dacă am folosi și restul de 60%!”

Ellen DeGeneres

Abilități, avantaje și aliați

Ce abilități, avantaje și aliați ai? Fă o listă cu toate... acum taie jumătate și vei obține o listă mai apropiată de adevăr, mai apropiată de adevăratele avantaje și adevărații aliați, pe care te poți bizui cu adevărat când sorții nu-ți sunt prielnici.

Nu supraestima niciodată cantitatea de „muniție” pe care o ai la dispoziție pentru o luptă. Invers, nu-ți subestima niciodată potențialul și posibilitățile de a ieși cu bine dintr-o situație dificilă. Avem cu toții abilități, avantaje și aliați de existență cărora nu suntem conștienți.

Afirmația „Oamenii își folosesc doar 10% din creier” este greșită. Ar trebui să se spună că majoritatea oamenilor își folosesc creierul „cu o eficiență de 10%”.

Așadar, ai în tine abilități pe care nu le-ai folosit niciodată.

Spre exemplu, probabil că nu-ți folosești eficient timpul. Cât de des protestezi: „Ziua n-are destule ore ca să pot face totul”?

Și totuși, gândește-te de câte ori pe zi stai la coadă (de exemplu, la casă în supermarket, la ghișeu la băncii) câte cincisprezece minute, așteptând cu răbdare. Sau blocat în trafic, pur și simplu „stând degeaba”, Dumnezeu știe cât timp.

„A sta degeaba” câte cincisprezece minute de patru ori înseamnă o oră întreagă din viața ta, o oră pe care ai putea-o folosi ca să-ți ascuți mintea și să-ți întărești corpul. Orele irosite se adună în zile irosite, iar zilele irosite... într-o viață irosită.

Așadar, poți să-ți irosești viața... sau poți irosi viața dușmanului, ajutându-l să-și irosească timpul.

Una dintre cele șase greșeli descrise de Cicero este faptul că încetăm să învățăm. Amintește-ți că și Carl Jung deplângea faptul că unii oameni trăiesc „de parcă starea la care au ajuns azi e definitivă, fără posibilitatea schimbării”.

Dar viața se schimbă în fiecare zi. În fiecare minut al fiecărei zile, noi invenții tehnologice amenință să confere inamicilor noștri – concurenței noastre – avantajul în afaceri, atuul în viață.

La fel, în fiecare zi, științele biologice și psihologice acumulează noi cunoștințe și croiesc noi căi îndrăznețe spre înțelegerea psihicului uman.

Multe dintre aceste „noi descoperiri” nu fac decât să confirme ceea ce au înțeles intuitiv marile minți luminate ale secolelor trecute.

În Orient există o zicală care spune „Nu există răspunsuri noi, ci doar întrebări noi”, ceea ce înseamnă că „vechile moduri” de a aborda problemele – și oamenii problematici – rămân valide.

Poetul care a scris „Muzica are farmece cu care liniștește inima sălbatică” n-a trăit suficient de mult ca să vadă confirmarea științifică a faptului că anumite frecvențe ale sunetului afectează într-adevăr dispoziția și influențează atitudinea.

Așa cum soldatul profesionist își schimbă bucuros muscheta pentru o armă automată AK-47, stăpânirea științei negre ne cere nu doar să deprindem instrumentele și tehnicile încercate și confirmate ale măștrilor din trecut, ci și să ne actualizăm constant aptitudinile de manipulare mentală prin căutarea perseverență

de noi abilități, avantaje și aliați și, totodată, prin îmbrățișarea entuziastă a noilor descoperiri și inovații.

Cu cât ajungem să ne cunoaștem mai bine pe noi înșine, cu atât ne va fi mai ușor să ne respingem inamicul.

„Cunoaște-te pe tine însuși” și tot restul vine ca de la sine.

*„Nimic nu trebuie să ne rețină să aprobăm folosirea
observației asupra propriei noastre ființe și prefacerea
gândirii în propria sa critică.”*

Freud, Viitorul unei iluzii

Cunoaște-ți dușmanul

*„Nu există nimic care să dezorienteze mai mult ca pierderea
unui prieten bun, decât, poate, pierderea unui bun dușman.”*

Barash, *Beloved Enemies*

În inspirata sa carte intitulată *Beloved Enemies: Our Need for Opponents* (1994), David Barash ne convinge că avem nevoie de dușmani.

Pe latura pozitivă, dușmanii ne ajută să ne concentrăm, ne oferă o provocare și ne țin vigilenți și „în priză”. Uneori, dacă nu există dușmani reali, e nevoie să-i creăm.

Unii oameni merg până la a-și crea „anti-identități”, găsindu-și identitatea și sentimentul valorii personale nu în ceea ce au realizat în viață, ci în lucrurile și oamenii pe care-i urăsc și în oamenii despre care s-au convins singuri că-i urăsc pe ei. Pentru unii, a avea dușmani „importanți” mari și tari înseamnă că și ei sunt „importanți”.

Dușmanii externi sunt adesea o modalitate de a nu ne confrunta cu frământările interioare „incomode”. Barash spune:

*„Pe scurt, vedem și deseori creăm dușmanul din exterior
ca modalitate de a nega dușmanul care există în noi și,
totodată, ca o cale de a justifica acel demon lăuntric.”*

Culte și politicienii care fac mult tam-tam pentru lucrurile care contează cel mai puțin sunt notorii pentru fabricarea de „dușmani” cu scopul de a atrage adepți și a-i motiva.

Așadar, cine ți-e dușman? Simplu: cine-ți stă în cale? Cine te împiedică să obții ceea ce vrei? Mai important, cine crede – pe bună dreptate sau nu – că tu îi stai în cale?

Dacă-ți joci cărțile cum trebuie, primul nici nu va băga de seamă că te apropii și nu va ști ce l-a lovit. Pe de altă parte, al doilea tip de dușman ar putea să sape deja ca să-ți dezgroape păcatele. Dar dacă dezgropi destule păcate de-ale sale, obții o groapă suficient de mare ca să-l îngropi în ea!

Cu cât poți aduna mai multe informații – prin orice fel de mijloace – cu privire la obiceiurile, hobby-urile și obiectele urii dușmanului tău, cu atât îți va fi mai ușor să afli în ce fel gândește.

Este extrem de important să afli, cât mai devreme, dacă planifică răbdător, logic și metodic sau dacă, la fel ca majoritatea oamenilor, ia 90% din decizii pe baza trăirilor sale afective (Lieberman, 1998:173).

Cu cât este condus în mai mare măsură de afectivitate, cu atât îți va fi și ție mai ușor să-l duci acolo unde vrei.

Care-i sunt motivațiile și obiectivele? Poți să te identifici cu motivațiile lui (sau cel puțin să te prefaci), ca să-i captezi atenția?

Poți să-i oferi un sprijin strategic plasat (adică mită) ca să-l ajuți să-și atingă obiectivele sau ar fi în interesul tău să-i arunci în cale o piedică?

Obiceiuri, obiecte ale urii și hobby-uri

S-a spus că obiceiurile sunt la început fire de pânză de păianjen, dar devin, în scurt timp, cabluri groase. Obiectele urii și hobby-urile contribuie și ele la a ne defini, dezvăluind lumii deseori mai multe despre noi decât ne dăm seama.

Sportivii profesioniști își studiază întotdeauna concurenții dinainte. Și nu s-a pomenit ca un războinic să plece la luptă fără a-și fi studiat mai întâi dușmanul. La fel, și tu trebuie să-ți studiezi dușmanul, căci el studiază chiar acum obișnuințele, obiectele urii și hobby-urile tale.

Obiceiurile. Caracteristicile rutinei noastre ne marchează. Obiceiurile sunt fisuri foarte ademenitoare în armura noastră, prin care un dușman poate foarte ușor să strecoare un pumnal mental.

Așadar, trebuie să ne examinăm cu brutalitate rutina și obiceiurile, ca să ne convingem că ne păzesc în loc să le fie de folos inamicilor noștri.

Totodată, trebuie să privim cu un ochi la fel de nemilos rutina și obiceiurile dușmanului, pentru a profita din plin de lipsa lui de concentrare ca să-i punem piedică și să-l prindem în capcană.

Hobby-urile. Ce fel de hobby-uri are dușmanul tău? Cum își petrece timpul liber? Are măcar timp liber?

Felul în care-și petrec oamenii timpul liber spune mai multe despre ei decât munca pe care o fac. Poate că n-ai de ales și muncеști într-o slujbă de rahat doar ca să trăiești de la mână până la gură, dar „timpul liber” pe care-l ai este șansa ta de a face ceea ce vrei. Există o diferență considerabilă între cel care alege ca hobby arta culinară și nu taxidermia, grădinăritul și nu colecționarea de arme.

Orice student la psihologie în primul an îți poate spune că hobby-urile alese de un individ au deseori o semnificație simbolică, subconștientă pentru el. Altfel spus, există deseori un motiv subiacent ce ține de „latura nocturnă” și care face ca o persoană să aleagă un hobby în loc de altul.

Hobby-ul ales de dușmanul tău trădează o dorință ascunsă de putere? (Vezi capitolul 2, „Putere la discreție”).

Presupune hobby-ul lui un flirt cu pericolul și cu tabuurile? Colecționarea de materiale porno se poate încadra în categoria „Hobby-uri”?

Obiectele urii. În manieră similară, ce „urăște” dușmanul tău? Ce combate cu discursuri înflăcărâte și vehemente? Invers, ce subiecte urăște să discute? Mai multe despre asta imediat.

Cunoaște „latura nocturnă” a inamicului

„Lumina are nevoie de umbră.”

Zicală masonică

Psihiatrii buni n-au nevoie de mama lui Hamlet („Eu zic că doamna protestează prea mult!”) să le aducă aminte că, atunci când un pacient își exprimă o ură puternică sau combate vehement

și înflăcărat un anumit lucru sau o anumită persoană, asta arată, de cele mai multe ori, că pacientul are o atracție secretă față de lucrul sau individul pe care pretinde că-l urăște.

(Mai ții minte fetița pe care o trăgeai de cozi în școala primară? Te prefăceai c-o urăști, dar de fapt erai îndrăgostit în secret de ea, nu? Același principiu. Credem doar că ne maturizăm.)

Astfel, un preot, politician sau polițist cu o obsesie subconștientă față de pornografie, ținând de „latura nocturnă”, își găsește „chemarea” de cruciat excesiv de zelos împotriva pornografiei... Desigur că această postură îi oferă din belșug prilejuri de a sta toată ziua și a se uita la materiale pornografice cu copii, fără să afle nimeni de ce... nici măcar *el însuși!*

Avem cu toții „umbre” care pândesc în interior, gata să-și scoată capul urât, ca de hidră, în cele mai nepotrivite și mai periculoase momente. Miller (1981) spunea:

„Umbra este ca o personalitate străină – un mod de a fi primitiv, instinctual, animalic. Este setul de dorințe și sentimente necivilizate care pur și simplu nu-și au locul în societatea cultă. Umbra este tot ce ne-ar plăcea să fim, dar nu îndrăznim. Umbra înseamnă tot ce refuzăm să știm despre noi înșine și, ca atare, am «uitat» în mod convenabil, prin negare și refulare” (pagina 23).

Deși această „umbră” se ascunde bine în „latura noastră nocturnă”, putem adesea să întrezărim umbra dușmanului studiindu-i obiceiurile, obiectele urii și hobby-urile.

Un avertisment: de foarte multe ori, propria noastră latură nocturnă este și latura la care suntem orbi.

Veche zicală scandinavă: „Supune-te la proba focului și a gheții înainte s-o faci inamicii tăi!” Altfel spus, scoate-ți la lumină propria latură nocturnă înainte s-o faci dușmanii.

Invers, dezgroparea păcatelor dușmanului tău, găsirea defectelor sale, expunerea laturii sale nocturne în fața privirii necruțătoare a investigației publice (sau cel puțin amenințarea cu asta) îți oferă o armă cu care să-l învingi:

Dușmanul dușmanului meu

În afară de tine, care sunt dușmanii dușmanului tău?

Adu-ți aminte că „Dușmanul dușmanului meu este prietenul meu”... sau cel puțin aliatul meu temporar. (Mai multe pe această temă, în capitolul 3, „Stratagemele ucigașe”.)

Uneori, acești aliați pe care nu știi că-i ai sunt oameni reali, în carne și oase... Ce bine ar fi dacă l-ar urî pe dușmanul tău/al lor mai mult decât pe tine!

Alteori, acești aliați neașteptați sunt de natură psihologică.

Dușmanii concreți ai dușmanului tău. Sunt reali și ușor de depistat. Sunt oameni pe care i-a înfuriat sau care l-au înfuriat. Sunt porniți să-i vină de hac, sau cel puțin așa crede el... poate pentru că l-ai făcut tu să creadă.

Dușmanii reali – concreți – ai dușmanului tău pot fi stârniți împotriva lui. Această stratagemă este cunoscută drept „asmuțirea câinilor unul asupra altuia”. Situația este analogă cu a arunca un singur os la doi câini înfomețați și este deosebit de eficientă (și satisfăcătoare!) când o folosești pentru a-ți determina unul dintre dușmani să-l distrugă pe celălalt (ideal ar fi ca astfel să-și provoace și propria distrugere).

Învingătorul, dintr-o astfel de luptă va fi slăbit și, ca atare, mai vulnerabil la atacul tău.

Alteori, îți poți neutraliza un dușman convingându-l că a-și uni forțele cu tine este singura sa modalitate de a-și învinge dușmanii reali sau imaginari. Aici se includ, desigur, „dușmanii-umbră” pe care-i crezi în mod convenabil, pe care să-i atace în stil Don Quijote, cheltuindu-și resursele limitate, resurse de care nu va mai dispune când va sosi momentul să-și adune forțele ca să-ți respingă „atacul”.

Ți-l faci aliat exagerând puterea și comploturile dușmanilor săi reali și imaginari. (Culte sunt experte în această stratagemă.) Dacă rămâne inert la propunerile tale de „pace”, alătură-te dușmanilor săi reali. În secret, pe cât posibil.

Dușmanul dușmanului meu este prietenul meu.

Dușmanii psihologici ai dușmanului tău. Dușmanii psihologici sunt ceva mai greu de depistat. Ei se află la propriu „în

capul lui", fie că sunt buruienile moștenite ale îngrijorării, fie fantomele paranoiei pe care le târaie după el ca pe un scutec murdar încă din copilărie, fie vițele agățătoare ale îndoielii și dezamăgirii pe care i le plantezi cu abilitate în minte cu ajutorul științei negre.

Spre deosebire de dușmanii reali, fizici, cei psihologici sunt mai puțin tangibili și deseori imposibil de manevrat. În esență, ce e bine pentru dușmanul tău e de obicei rău pentru tine. Invers, ce e rău pentru dușmanul tău este probabil bun pentru tine sau cel puțin poate fi transformat într-un avantaj pentru tine.

Perturbările psihice precum frustrarea, fricile iraționale și stresul handicapant, deși sunt dușmanul tău, sunt, totodată, și dușmanul dușmanului tău. Descoperirea că unul dintre acești dușmani psihologici îți chinuiește inamicul îți va oferi revelații cu privire la procesele sale de gândire și, mai mult, îți poate furniza modalități de atac direct (*cheng*) sau pieziș (*ch'î*).

Fobiile. Fiecare dintre noi se teme de ceva. Dumnezeu știe că există în lume motive de teamă din belșug.

Pe de altă parte, fobiile paralizante sunt pur și simplu paralizante și atât.

Aceste fobii pot fi declanșate deseori de obiecte inofensive. De exemplu, fobia de șobolani poate fi declanșată „accidental” de o pereche de papuci de casă din blană sau de laba de iepure norocoasă pe care o scoți din buzunar „cu nevinovăție”.

Figura 9 prezintă câteva fobii frecvent întâlnite.

Alergia. În manieră similară, descoperirea că dușmanul tău are o alergie poate să-ți ofere și ea o modalitate de atac.

Unele alergii sunt doar sâcâitoare, determinând simptome similare cu ale răcelii, dar totuși suficient de sâcâitoare ca să-ți facă rivalul să lipsească de la o ședință importantă? Alte alergii pot să provoace sufocare, convulsii și chiar moartea. (Vezi Figura 10.)

Drogurile și medicamentele. E întotdeauna o bucurie să afli că adversarul tău e dependent de droguri ilegale. Viața tocmai a devenit mai ușoară! Alteori descoperi că dușmanul ia medicamente prescrise cu rețetă (și/sau face abuz de ele). Ce fel(uri) de

medicamente folosește? Sunt medicamente pentru o alergie potențial letală sau cel puțin handicapantă? Sau poate că ia medicamente pentru tulburări psihice precum depresia, tulburarea obsesiv-compulsivă, tulburarea bipolară sau o formă de psihoză majoră.

CELE MAI FRECVENTE ZOOFOBII

1. De păianjeni (arahnofobie)
2. De albine și viespi (albine: apifobie; viespi: sfeksofobie)
3. De reptile (batracofobie)
4. De șerpi (herpetofobie, ofidiofobie)
5. De șoareci (musofobie, murifobie)
6. De câini (chinofobie)
7. De păsări (ornitofobie)
8. De broaște (batracofobie; vezi „Reptile“)
9. De furnici/cai/șobolani (furnici: mirmecofobie; cai: ecvinofobie; șobolani: nu există termen medical) (Russell Ash, *The Top 10 of Everything*, 1997).

CELE MAI FRECVENTE FOBII ÎN GENERAL

1. De păianjeni
2. De situații sociale sau oameni (antropofobie, sociofobie)
3. De zbor (aerofobie) (frecvență considerabil mai mare după 11 septembrie!)
4. De spații deschise (agorafobie)
5. De spații înguste (claustrofobie)
6. De vomă (emetofobie)
7. De înălțimi (acrofobie)
8. De cancer (carcinofobie)
9. De furtuni cu fulgere (brontofobie)
10. De moarte (tanatofobie).

Figura 9. Cele mai frecvente fobii

CELE MAI FRECVENTE ALERGII ALIMENTARE

1. La alune, nuci, semințe
2. La fructe de mare/crustacee
3. La lapte (lactate)
4. La grâu
5. La ouă
6. La fructe proaspete (căpșuni etc.)
7. La legume proaspete
8. La brânzeturi (lactate)
9. La drojdie de bere
10. La proteine din soia,

CELE MAI FRECVENTE ALERGII LA FACTORI DE MEDIU

1. La acarieni
2. La polen de erbacee
3. La polen de arbori
4. La pisici
5. La câini
6. La cai
7. La mușegai
8. La polen de mesteacăn (vezi „Polen de arbori”)
9. La polen de buruieni
10. La propolis.

Figura 10. Cele mai frecvente alergii

Ce efecte secundare posibile (și cu potențial util!) sunt asociate cu medicamentele sale? Ce se va întâmpla în cazul în care crede că-și ia medicamentul, dar, de fapt, ia o pastilă de zahăr? Îi va lua șeful transpirația și dezorientarea subită drept semne că a băut la serviciu? Invers, ce s-ar întâmpla dacă, din greșeală, ar lua o doză *prea mare* de medicament? (**Observație:** întrebi cum putem afla informații personale de acest fel despre dușmanul nostru?)

În primul rând, oamenilor le place să vorbească despre ei înșiși. (Se cheamă „bombănit” și „văitat”.)

Dacă nu vorbesc direct cu tine, vor vorbi cu unul dintre „agenții” tăi bine plasați.

În al doilea rând, oamenii lasă deseori, fără să vrea, informații personale care ne așteaptă să le găsim în sertarele biroului, în coșul de gunoi (Internetul săracului), în dulăpiorul cu medicamente, pe computerul de la serviciu și de acasă (după ce aflăm afurisita de parolă!) și în șirul acela de fișete încuiate din cabinetul psihiatrului lor.

Și există oricând Internetul.

Într-o lume perfectă stil Gandhi, scapi de dușmani transformându-i în prieteni. (Apropo, Gandhi a fost împușcat mortal în 1948.)

Într-o lume ceva mai puțin perfectă stil Gandhi, dar totuși condusă de un dram de rațiune (și optimism), ameninți un inamic periculos cu „forță mortală” și el dă înapoi.

În lumea reală, nu ajută la mare lucru să ațintești pistolul asupra atentatorului cu bombă sinucigaș și să-l ameninți: „Stai că trag!”

Avem cu adevărat dușmani.

Știința neagră nu se ocupă cu confecționarea de dușmani, dimpotrivă.

Știința neagră oferă o varietate de mijloace și metode (majoritatea neviolente) de a scăpa de dușmani. E întotdeauna bine să ai „opțiuni”.

Dacă întrebi un adept al științei negre despre dușmanii săi, îți va face cu ochiul: „Dușmanii *mei* sunt o specie pe cale de dispariție!”

„Iadul înseamnă ceilalți oameni.”

Jean-Paul Sartre

Cunoaște-ți mediul

*„Universul nu e un sistem mecanic,
ci un concept, o percepție.”*

Pearsall, Superimmunity

Oricare ar fi natura dramelor care se desfășoară între noi și cei din jurul nostru, ele se desfășoară pe un fundal la crearea căruia contribuim. La rândul lui, acest fundal, mediul nostru, contribuie la a ne face ceea ce suntem.

Contribuim cu toții la lumea din jurul nostru și, astfel, ajutăm la crearea ei, prin acțiunile pe care le întreprindem și prin cele pe care nu le întreprindem.

În străvechea scriptură hindusă *Bhagavad-Gita* („Cântul lui Dumnezeu”), Arjuna, cel mai mare războinic al Indiei, se trezește în mijlocul unui mare război civil.

Văzându-și frații și verii, unchii și profesorii gata să-și verse sângele în ambele tabere, Arjuna e cuprins subit de o amărăciune atât de mare, încât își aruncă armele și declară: „Nu voi lupta!”

Krișna, conducătorul carului de luptă al lui Arjuna (și care, întâmplător, era Dumnezeu deghizat), petrece restul textului scripturii explicându-i lui Arjuna că propria lui karma este cea care l-a adus în acest punct dureros al vieții sale; nu contează dacă Arjuna participă activ sau nu în lupta ce va urma, bătălia tot va avea loc.

Așadar, mediul contribuie la viața noastră, după cum contribuim și noi la el, atât prin acțiuni, cât și prin lipsa de acțiune.

Modul în care interacționăm cu orice mediu dat depinde în mare măsură de felul în care „vedem” lumea – universul – în general. Iar felul în care vedem lumea le spune altora mai multe despre noi decât despre natura reală a lumii.

„Universul ce te înconjoară dezvăluie la ce te concentrezi.”

Linn, What Your Face Reveals

Unii oameni consideră că Universul este „nedrept”. Zărurile celeste sunt măsluite în defavoarea lor. Acești oameni jură că Universul i-a ales anume ca să-i chinuiască. Alții percep un univers plin de posibilități. Faptul că, dintre aceste posibilități, cele mai valoroase sunt totodată și cele care-i pun cel mai mult la încercare (adică mai periculoase) nu face decât să ajute la delimitarea celor cu privire ageră de cei orbi.

În mod similar, oamenii interacționează, iar felul în care o fac spune foarte multe despre ei. Oamenii reacționează și interacționează diferit în funcție de mediul concret.

Știu ce-ți spui: „A, nu, eu sunt același indiferent cu cine vorbesc, indiferent în ce situație mă aflu!”

He-he-he!

Ai auzit vreodată de „efectul privitorului“?

Cercetările au demonstrat în repetate rânduri că, atunci când suntem martori la un accident sau la o infracțiune, e mai probabil să ne implicăm și să ajutăm dacă nu există și alți martori.

Pe de altă parte, dacă ne aflăm într-o mulțime, e mai puțin probabil să vorbim sau să încercăm să ajutăm activ, pentru că ne așteptăm ca alt om din mulțime să fie acela care va lua măsură și va ajuta. Faptul că suntem „pierduți“ în mulțimea fără chip ne face să simțim mai puțină responsabilitate personală (adică vinovăție), determinându-ne să credem că vom fi ridiculizați mai puțin pentru că n-am ajutat decât dacă am fi fost singura persoană care putea să ajute.

Studiile de acest fel dovedesc că acționăm într-adevăr diferit, în funcție de mediu, în acest caz, în funcție de numărul oamenilor care împărtășesc cu noi acel mediu (acea situație).

De asemenea, este important să ne dăm seama că oamenii reacționează într-un fel când vorbești cu ei între patru ochi și în alt fel când îi abordezi într-o situație socială aglomerată.

Spre exemplu, un om de afaceri ar putea să se simtă mai în siguranță să-ți ia în derâdere propunerea dacă i-o avansezi dimineața, când stă la masa de lucru mare, ornamentată, din biroul lui încăpător, decât dacă i-ai face aceeași „ofertă pe care n-o poți refuza“ într-o parcare subterană, pustie, slab luminată, noaptea târziu.

Indiferent dacă e vorba de bătut prietenește pe spate sau de înjunghiat pe la spate, când ai de-a face cu alții, fie ei rude, prieteni sau inamici periculoși, e important de fiecare dată să iei în calcul „când“, „unde“ și „cât de mulți“, altfel spus, mediul.

Mediul fie ne furnizează putere, fie ne secătuieste energia. Asta depinde, într-o mare măsură, de felul pozitiv sau negativ în care se raportează la el oamenii aflați în acel mediu.

Astfel, ne trezim deseori blestemați cu prieteni și membri ai familiei miopi sau voituri de bine, dornici să ne pună răbdarea la încercare și să ne secătuiască resursele.

Pe de altă parte, ne trezim binecuvântați cu dușmani proști, ale căror greșeli nu fac decât să ne deschidă calea pentru noi posibilități nesfârșite de a ne exercita știința neagră.

Mediul familial

Când Universul nu te atacă direct, o face prin cei pe care-i iubești. Poți să-ți alegi prietenii, dar nu și familia. Și dacă nu te cheamă Michael Corleone, nu poți nici să-ți omori rudele cu spărgătorul de gheață. Așa că rămâi cu ele pe cap.

Dacă tot vorbim despre *Nașul*, mai ții minte cum l-au atras în capcană pe Sonny dușmanii lui Corleone, sunându-l ca să-i spună că soră-sa mănâncă din nou bătaie de la soțul ei cel abuzator, care-și vânduse sufletul duplicitar dușmanilor clanului Corleone?

(Citește cartea, închiriază DVD-ul cu *Nașul*. Ambele sunt materiale de studiu excelente cu privire la știința neagră. Și, orice-ai face, nu înfuria niciodată un Mario Puzo!)

De la cultura siciliană trecem la cultura asiatică, în care realizările și/sau dizgrația unui singur membru al familiei se reflectă asupra întregii familii.

Uneori, un singur măr putred le strică într-adevăr pe toate celelalte. Îți spune ceva numele Billy Carter? Fie că-ți place, fie că nu, suntem împlețiți strâns – sau *legați cu lanțuri*, oare? – cu familia noastră.

Pentru unii, verigile acelor lanțuri sunt de aur, făurite din iubire, încredere și devotament față de tradiția familiei, genul de iubire frățească ce poate să insufle sentimentul valorii personale și chiar vise imperialiste.

În epopeea indiană *Mahabharata* (din care face parte *Bhagavad-Gita*), Arjuna și frații lui reușesc să câștige un regat rămânând uniți și la bine, și la rău. Hannibal și fratele lui au avut succes cu hărțuirea romanilor ani la rând, până când fratele lui Hannibal a fost omorât. Gînghis Han și fiii lui s-au descurcat foarte bine, la fel și Mattathias macabeul și băieții lui.

Pe de altă parte, mai e și Shaka Zulu. Între 1816 și 1826, Shaka Zulu și-a construit un imperiu de mărimea Franței pe teritoriul sălbatic al Africii de Sud. A reușit aceasta creând mai întâi o armată de războinici profesioniști cum nu se mai văzuse vreodată în sudul Africii. După aceea, a fost suficient să urmeze *dictonul dovedit al cuceritorului*:

* Fratele mai mic al fostului președinte american Jimmy Carter, implicat în numeroase scandaluri și cu o foarte proastă reputație (n. tr.).

„Răsplătește-i pe toți cei suficient de înțelepți ca să ți se alăture, zdrobește-i complet pe toți cei care ți se opun și fă-o într-un mod atât de sălbatic încât să le piară curajul tuturor celor care ar putea visa să se opună vrierii tale.”

Înarmat cu sulița cu două tășuri a tacticii și terorii, Shaka a reușit, în scurt timp, să unească sub flamura lui numeroasele triburi din regiune.

Se speculează că Shaka Zulu, strateg strălucit, ar fi putut cuceri, în cele din urmă, toată Africa dacă n-ar fi trecut cu vederea un mic fapt: fratele său vitreg și mama sa vitregă erau chiar mai nemiloși decât el!

Shaka Zulu a fost înjunghiat pe la spate, la propriu, de familia sa.

Așa că nu te agita dacă familia ta seamănă mai mult cu cea a lui Norman Bates decât cu a lui Norman Rockwell. Până și Biblia e plină de exemple excelente de tipuri de familii și „valori familiale” de care mai bine te lipsești:

- Cain și Abel;
- Avram, care i-o oferă faraonului pe soția lui, Sarai (Geneza 12);
- Lot (fratele lui Avram), care-și oferă fiicele bărbatilor ciudați din Sodoma... bărbati foarte ciudați;
- Fiicele lui Lot, care-i „mulțumesc” tatălui lor îmbătându-l și seducându-l... două nopți la rând? (Geneza 19);
- Judecătorul lefă, care-și folosește fiica drept jertfă umană (Judecătorii 11);
- Dalila, iubirea vieții judecătorului Samson, care-l vinde dușmanilor săi (Judecătorii 16);
- Ionatan, fiul regelui Saul, care-și trădează propriul tată pentru că iubirea prințului față de conducătorul rebel David „o depășea pe cea pentru femei”... hm... (2 Samuel 2);
- Mai târziu, regele David pune la cale moartea războinicului său Uria, ca să intre în odaia de culcare a soției acestuia, Batșeba;
- Așa tată, așa fiu: Amnon, fiul regelui David, își violează sora, pe Tamar, și este la rândul lui prins în ambuscadă și omorât de fratele său, Absalom (2 Samuel 13).

Adu-ți aminte din *The Black Science* că fiecare om de pe Pământ este legat de toți ceilalți în interval de „șase grade de separare”. Așadar, o strategie pentru a ne apropia de un dușman lunecos și care se ține izolat constă în a-i viza pe oamenii din jurul său (Lung și Prowant, 2001:45).

Drept urmare, trebuie să ne păzim constant – și să-i păzim pe cei din jur –, ca să ne asigurăm că dușmanul nostru nu folosește tocmai această stratagemă. Din păcate, oamenii cei mai apropiați sunt uneori cel mai mare dezavantaj al nostru.

Cineva drag are probleme, ne sună cuprins de panică, iar noi lăsăm totul baltă ca să-i venim imediat în ajutor. Desigur, acel „totul” pe care-l „lăsăm baltă” e tocmai ceea ce dușmanul nostru așteaptă să „culeagă”... tocmai de aceea a creat, cu măiestrie, o situație de criză pentru persoana dragă nouă!

Indiferent dacă este vorba despre familia de origine (părinți, frați și surori, veri prin alianță) sau familia pe care ne-o creăm ca adulți (adică soția și copiii noștri), trebuie să fim mereu vigilenți la încercările inamicului de a ne face rău prin intermediul rudelor.

Nu vreau să jignesc, dar cât de multă încredere poți avea cu adevărat în cei care-ți sunt cel mai apropiați? Ce știi, la drept vorbind, despre noul iubit al surorii tale? Și cât de mari sunt datoriile neghiobului de frate-tău la agentul de pariuri?

Nu uita că, dacă „sângele apă nu se face”... nici una, nici alta nu se face aur. Un cuvânt: *Fredo Corleone*.

Nu spun că, uneori, a fi apropiat de rudele tale nu e un avantaj. Știi să spui *nepotism*?

Desigur, unii ar putea argumenta că există și familii cu legături prea apropiate:

Madama unui bordel găsește la ușă un băiețel care-i întinde un borcan plin cu monede.

– Vreau o curvă cu o boală venerică, o informează băiatul pe madama uluită.

– De ce să vrei o curvă cu o boală venerică? se bâlbaie ea.

– Pentru că, dacă mă aleg cu o boală venerică, o ia și sora mea mai mică. Dacă sora mea mai mică se alege cu o boală venerică, tata o ia și el. Dacă tata ia

o boală venerică, atunci o ia și mama. Dacă mama ia o boală venerică, o ia și poștașul... și el e ticălosul care mi-a călcat câinele!

(**Atenție!** Expresia „valorile familiei” a devenit unul dintre cei mai manipulativi termeni din limbaj și, la fel ca toți termenii posibil manipulativi, poate fi manipulată foarte ușor, dându-i-se conotații complet diferite, în funcție de planurile vrăjitorului care o folosește la invocații.)

Spre exemplu, care e probabilitatea ca definiția pe care o dai valorilor familiei să fie aceeași cu definiția unei mame religioase din Orientul Mijlociu a cărei concepție despre valorile familiei include educarea copiilor în a-l venera pe Dumnezeu purtând lenjerie din explozibil C-4?

Așa că, atunci când politicianul care-și urmărește propriile interese, preotul care salivează sau un psihopat oarecare predică valorile familiei, nu presupune automat că se referă la familia ta sau la valorile tale.

Charlie Manson* n-a avut și el ceva numit „familie”? (Vezi „Sclavia verbală”, în capitolul 5.)

Vorbind de „familii-surogat”, dușmanul poate să te atace și te va ataca prin intermediul oricărei familii-surogat pe care o ai. Aici sunt incluse cercul tău de prieteni, gruparea religioasă căreia îi aparții, precum și orice frăție sau club social din care faci parte, de la loja francmasonică până la partenerii de pocher de vineri seara.

Rudele noastre adevărate ne înconjoară, ne apără și ne protejează de lumea cea crudă. Ne oferă îmbrățișări și ne fac să avem o părere mai bună despre noi înșine. Tocmai de aceea, cuvintele și frazele rostite pe un ton ca torsul pisicii, precum „frate” și „Suntem o familie!”, trec atât de ușor dincolo de paranoia noastră, direct la portofel.

Unul dintre cele mai importante puncte de atracție ale cultelor și bandelor constă în faptul că ne oferă familii-surogat, fie ca să-i înlocuiască pe cei dragi pe care i-am pierdut, fie ca să ne ofere familia de vis pe care ne-am dorit-o dintotdeauna. Tocmai de aceea, liderilor de cult le place să li se spună „tată” sau „mamă”,

* Creatorul așa-numitului cult „Familia Manson”, condamnat pentru multiple infracțiuni și crime, în care și-a implicat și adepții (n. tr.).

iar celorlalți convertiți, „frate” sau „soră”. Sectele sunt o mare „familie” fericită... atât timp cât talerul de chetă se umple mereu.

Experții în anihilarea minții (ex. escroci care profită de încrederea acordată, recrutați de sectă) se pricep de minune să ne anticipeze nevoia de a avea o familie și ne ies în cale exact în momentul potrivit, cu discursul potrivit, ca să ne capteze atenția și să ne exploateze trăirile afective.

Spre exemplu, suntem deosebit de vulnerabili în fața șarlatanilor religioși care ne consolează imediat după pierderea cuiva drag. Oamenii vârstnici care și-au pierdut recent soțul sau soția sunt vizați în mod special. Dar nu numai vârstnicii sunt susceptibili la așa ceva. Adulții tineri, care urmează să taie în sfârșit cordonul ombilical și să pornească pe cont propriu într-o lume intimidatoare, sunt candidați foarte buni pentru agenții de recrutare religioși care le promit o familie nouă.

Desigur, surprinderea dușmanului într-un moment atât de vulnerabil (fie în urma unei pierderi survenite în mod natural, fie în urma unei crize la care am contribuit) înseamnă că este susceptibil la această abordare, ceea ce ne deschide noi posibilități de a-i străpunge mecanismele de apărare.

Mediul social

„Maeștrii budismului zen știu de mii de ani: pielea omenească nu ne separă de restul mediului, ci ne lipește de el.”

Barash, Beloved Enemies

De la vecinii, colegii de serviciu, amicii și asociații tăi, până la vânzătorul cu coșuri pe față de la băcănia din colț, absolut oricare dintre oamenii cu care interacționezi în orice zi dată poate fi „cooptat” de dușmanul tău.

Și oricare dintre acești oameni poate să nutrească la rândul său nemulțumiri și planuri ascunse, pe care nu le bănuim. Citește „Butoiul de Amontillado” de Edgar Allan Poe (1846).

Cât de bine îți cunoști vecinii? Personalitățile psihopate – ucigași în serie și teroriști din Orientul Mijlociu – sunt vecini perfecți („Era o persoană foarte liniștită, își vedea tot timpul de ale lui...”). E un tip religios? Religios în sensul „bingo la biserică o dată pe săptămână” sau în sensul „bombardează clinicile de avort”?

Dar colegii de lucru? Cât de bine îi cunoști de fapt? Apar undeva în CV-ul lor cuvintele *nebun*, *Prozac* sau *nemulțumit*? A fost concediat recent vreunul dintre colegii tăi instabili? Și cum e cu colega aceea care tocmai s-a despărțit de prietenul ei obsesiv de gelos, consumator de cocaină și mare iubitor al armelor de foc? Ai face bine să speri că ordinul de interdicție obținut de ea e scris pe Kevlar!

Îți vrea cineva postul? (Indiciu: tu îți pierzi postul, eu sunt promovat și cumnatul meu cel leneș capătă în sfârșit un post – al tău.)

Cât de dependent ești de locul de muncă pe care-l ai? Pierderea subită și neașteptată a serviciului te-ar distruge financiar?

Nicio șansă să fii concediat? Și dacă locul în care muncești ar fi dispărea... într-un incendiu, de pildă? Te-ar face asta vulnerabil? Ar fi posibil ca un astfel de „accident” să sporească șansele de a te gândi serios mâine la o ofertă la care nu te-ai fi gândit de două ori ieri?

Și cum e cu „oamenii insignifianți”?

De prea multe ori, nu ne facem timp să ne „uităm” cu adevărat la oamenii din jurul nostru, mai ales la cei insignifianți, acei indivizi fără chip care ne pun cumpărăturile în pungi, ne parchează mașina, ne preiau hainele la curățătorie și chiar ne supraveghează copiii.

Ca urmare, nu „vedem” nimic din „indiciile” oferite de ei – transpirațiile și bălbâielile cu cauze subconștiente, indiciile verbale și nonverbale care ne-ar alerta – ar trebui să ne alerteze! – cu privire la trădarea lor.

Ce știi, de fapt, despre noua dădacă, doică sau educatoare de la cămin? În definitiv, îi încredești cea mai mare comoară a ta.

Dar valetul căruia tocmai i-ai dat cheile mașinii tale? Ar putea fi convins, prin mită sau amenințare, să planteze un dispozitiv de ascultare, droguri ilegale sau dovezi ADN în mașina ta? (Hei, dacă i s-a putut întâmpla bietului O.J. Simpson...)

Dar funcționara de la ghișeu la băncii? Secretara din cabinetul medicului? Jav... doamna cu gură spurcată de la Ministerul Transporturilor?

Ce informații personale sau financiare despre tine ar putea transmite dușmanilor tăi oricare dintre acești oameni insignifianți? Fie pentru că te urăsc și ei, fie pentru că au fost obligați să aleagă între siguranța ta și siguranța viitoare a familiei lor?

Dar Guvernul țării tale? Ai încredere în el?

Se poate să ai încredere în conceptul abstract de „guvern”, dar din milioanele de lucrători guvernamentali, pe câți îi cunoști personal? Oricare dintre ei ar putea să te aibă în vizor, ținută a răzbunării lor personale, cu degetul pregătit pe butonul „ștergere” al identității și al securității tale financiare.

Și mai rău, birocrăția guvernamentală te-ar putea viza, la modul impersonal, pentru anihilare, doar pentru că te afli în locul (adică mediul) nepotrivit în momentul nepotrivit.

Mai bine dușmanul pe care-l cunoști decât dușmanul pe care nu-l cunoști. Chiar poți avea încredere că Guvernul va acționa în interesul tău?

Capitolul 2

Putere la discreție

Armageddonul s-a produs și te numeri printre „norocoșii” rămași în viață. Ești ghemuit într-un subsol pe jumătate dărâmat de bombe, cu soția ta și cu cei doi copii mici și o conservă de fasole.

Cine mănâncă fasolea?

Probabil că ai fost învățat să faci alegerea nobilă, să faci ce ar face un om cumsecade: rabzi de foame și dai ultima conservă de fasole soției și copiilor înfometaji.

Ei bine, de cealaltă parte a ușii baricadate se află o mulțime de indivizi răi care speră că așa vei răspunde, fiindcă acum *tu* – presupusul protector al micului tău trib – îți vei pierde puterile și, când ajungi prea slăbit ca să te împotrivești, lupii vor da năvală înăuntru – și cei cu patru picioare, și cei cu două – și te vor omorî, îți vor viola soția și pe urmă îți vor *mânca odraslele!*

Toate astea fiindcă nu ai fost suficient de puternic – suficient de nemilos – ca să faci din capul locului ce trebuia făcut: să te *hrănești întâi pe tine*, ca să *capeți putere*. Numai atunci le vei fi de folos celorlalți.

Desigur, asta e cel mai rău scenariu. Chiar și așa, el servește la ilustrarea faptului că facem greșeli similare în fiecare zi, facem ceea ce așteaptă din partea noastră Societatea, ceea ce am fost învățați că face un om bun, ne sacrificăm nevoile și ocaziile prielnice pentru că am fost învățați că sacrificiul este nobil.

Acest gen de falsă smerenie nu face decât să ne subrezească. Mai rău chiar, *îi pune în pericol* pe alții, care contează pe noi să luăm deciziile grele... să mănâcăm ultima conservă de fasole, să rămânem puternici și să nu lăsăm lupii să se apropie de ușă.

Experții în anihilarea minții nu conțin să ne ceară să facem sacrificii de dragul lui Dumnezeu și al țării. Citește *The Ego and Its Own*, de Max Stirner.

De prea multe ori, prietenii, rudele și persoanele iubite, plini de intenții bune, ne conving să renunțăm la demersuri de dezvoltare personală, „lucruri egoiste” cum ar fi să slăbim, să demisionăm din locul de muncă fără niciun viitor și să ne reluăm studiile. E de mirare că aceste relații sunt numite „toxice”?

Misiunea numărul unu constă în a avea grijă de persoana numărul unu, autoprotecția. Nu suntem de folos nimănui decât dacă ne rânduim mai întâi propria casă. Nu-i putem ajuta pe alții decât dacă ne întărim întâi pe noi înșine. Nu ajută nimănui cu nimic dacă tu te îneci în timp ce încerci să salvezi de la înec alt înotător.

Citește *The Onion Field*, de Joseph Wambaugh.

Cele cinci tipuri de personalitate după Getty

Miliardarul J. Paul Getty (1892 – 1976), care a făcut din descifrarea oamenilor „treaba” sa, a identificat cinci tipuri de personalitate care ies la suprafață ori de câte ori oamenii se confruntă cu dificultăți și adversități.

1. *Neajutoratii*, cei care stau locului, paralizați, copleșiți de năvala întâmplărilor neprevăzute.
2. *Lașii*, cei gata să fugă sau să se predea imediat ce lucrurile încep să meargă prost.
3. *Agitații*, care dau din mâini și lovesc orbește, fără eficiență, irosind resurse prețioase. (Uneori, agitații au noroc și, din întâmplare, izbâdesc. Din păcate, succesele întâmplătoare de acest fel nu fac decât să le alimenteze credința că superstiția conduce viața, nu prevederea și sudoarea.)
4. *Astupătorii de găuri*, luptători defensivi care rezolvă problemele pe măsură ce apar. Deși reacționează corect și chiar eficient pe termen lung, ei trebuie mereu să „vină din urmă”, pentru că reacționează abia după ce problema s-a manifestat pe deplin. (**Observație:** acest lucru este contrar sfatului oferit de Sun Tzu, de *Tao Te Ching*, de Machiavelli și de oricare alt strateg de valoare; ei știu cu toții să se ocupe de problemele mărunte – dușmanii mărunți – înainte să se transforme în probleme mari – dușmani mari.)

5. *Adevărații lideri*, pe de altă parte, se ocupă de problemele mărunte înainte să se transforme în probleme mari – dușmani mari. Atacați, adevărații lideri contraatacă decisiv și eficient. Ei știu că „atacul e cea mai bună apărare”.

Fiecare dintre noi se încadrează într-unul din cele cinci tipuri descrise de Getty. Deși, teoretic, e posibil să ieșim din tipar și să manifestăm oricare dintre reacțiile de mai sus, miezul personalității noastre – stilul nostru fundamental de a ne confrunța cu viața – este construit în jurul uneia dintre aceste reacții previzibile.

Același lucru este valabil și pentru *dușmanul* nostru.

Fugă sau luptă?

Când se confruntă cu o amenințare, fizică sau psihică, reală sau imaginară, oamenii reacționează într-unul din următoarele patru moduri: retragere, supunere, căutarea iubirii sau căutarea puterii.

Retragerea

Fugim. Când nu putem fugi fizic, ne retragem psihicul și simțurile, ca o țestoasă care intră în carapace sau un struț care-și îngroapă capul în nisip. (**Observație:** retragerea țestoasei în carapace este o strategie de apărare eficientă, care-i permite să aștepte până când își poate învinge dușmanul.)

Ascunsul cu capul în nisip, pe de altă parte, la figurat sau la propriu, nu intră în categoria strategiilor bune. Ca să citez replica preferată a lui Carolyn Shumway din *The Black Science*: „Chiar dacă-ți îngropi capul în nisip, tot te alegi cu fundul tăbăcit!” (Lung și Prowant, 2001:171) De aici, diferența dintre „retragerea strategică” și... fuga cu călcăiele sfârșind!

Supunerea

Incapabili să fugim, capitulăm. Ne supunem unei „Autorități superioare” și, în același timp, încercăm să „ne facem mici”. În speranța că tiranul nu se va lega de noi, „ne conformăm de dragul bunei înțelegeri”. Uneori chiar îl ajutăm pe tiran să se lege de

alții, ca să nu se lege de noi. Supuși la destulă presiune, pupăm în fund.

Căutarea iubirii

La modul ideal, fiecare dintre noi ar trebui să fie capabil să se „izoleze” de lumea cea crudă înconjurându-se cu oameni care-l iubesc și-l respectă cu adevărat.

Când reușim, suntem binecuvântați cu familie, prieteni și dragoste adevărată, aliați care ne oferă sentimentul de securitate izvorât din existența unei rețele de sprijin puternice, de încredere.

Când nu reușim să găsim iubirea și respectul autentice, sfârșim prin a căuta iubirea în cele mai nepotrivite locuri – culte, bande și relații toxice.

Căutarea puterii

Primele trei mecanisme – retragerea, supunerea și căutarea iubirii – sunt simple căi de a căuta puterea de a ne controla viața.

În primul rând, *putere* nu e un cuvânt obscen. E firesc să vrei să controlezi o situație. Începând de la naștere, ne luptăm mereu să dobândim putere – asupra noastră înșine (ex. a învăța să mergem) și asupra mediului (ex. când și încotro să mergem). Ulterior, urmărim să obținem putere asupra dușmanilor. E un impuls firesc, se află în ADN-ul nostru. În asta constă ADN-ul nostru. Cu cât exercităm mai multă putere asupra noastră înșine și asupra mediului, cu atât avem șanse mai mari de a supraviețui suficient de mult pentru a ne transmite unei noi generații ADN-ul.

Ai auzit vreodată de supraviețuirea celui mai apt? Adaptează-te sau mori? Invers, și ca de obicei, „societatea” își dă toată silința să snopească în bătaie acest impuls firesc și să-l învingă.

Astfel, am fost învățați cu toții să negăm orice gând de *putere* personală. Liderii politici și religioși ne-au învățat asta, fiindcă puterea de a gândi independent – prima și cea mai importantă dintre puteri! – înseamnă că nu vom mai avea nevoie să gândească ei în locul nostru.

Când ne avertizează că „puterea corupe, iar puterea absolută corupe absolut”, asta înseamnă doar că s-au înspăimântat singuri uitându-se prea atent în oglindă (vezi *Cele trei comori*).

În plus, „puterea de a alege” n-ar trebui să însemne și puterea de a alege dacă vrem sau nu să ne lăsăm corupți? Unii oameni ar putea alege să fie ticăloși. Iar asta ar fi o modalitate perfectă de a descoperi cine este „sfânt” autentic și cine e oricum, numai sfânt nu.

Gândește-te câți indivizi însetați de putere, dar în rest nuli-tăți neputincioase n-ar fi ajuns în niciun caz să fie cunoscuți în lume dacă n-ar fi apărut Hitler și nu le-ar fi oferit un post. (Vezi „Mituirea”, în capitolul 3.)

Însă fără putere – fie și doar puterea de a gândi independent –, dispunem de alegeri mai limitate. Și, de prea multe ori, cei care dețin puterea fac alegerile în locul nostru.

De multe ori, fugim de ideea de putere fiindcă echivalăm posesia puterii cu *responsabilitatea*. Nici unul dintre noi nu vrea să fie cel care rămâne cu cartoful fierbinte în mână, persoana pe care se dă vina când totul se năruie.

Cum vrei. N-ai curaj, n-ai parte de glorie.

Viața nu înseamnă asumarea riscurilor, ci asumarea controlului. Desigur, uneori trebuie să fii dispus să-ți asumi un risc ca să obții controlul!

Cele cinci tipuri de putere

Puterea este definită corect ca fiind „posibilitatea ca un actor dintr-o relație socială să se afle în postura de a-și îndeplini voința, în ciuda împotrivirii” (Ashley și Orenstein, 1990).

Știința neagră definește *puterea* drept capacitatea de a obține ceea ce vrei, de a-ți exercita *voința*.

Friedrich Nietzsche (1844 - 1900) a afirmat că toți oamenii au în ei imboldul creator înăscut pe care el l-a numit „voința de putere”.

Această voință de putere ne îndeamnă să devenim mai mult decât suntem în prezent, să testăm limitele, să împingem zidurile – oricât de liniștitoare ar putea părea acele ziduri la prima vedere –, să căutăm puterea, întâi asupra noastră înșine, iar apoi asupra Universului.

Când simțim o nemulțumire vagă (și uneori nu tocmai vagă) față de noi înșine, ea se datorează faptului că negăm acest imbold

instinctiv din noi. Altfel spus, nu ne ridicăm la înălțimea potențialului nostru.

Am arătat deja că ființele umane își folosesc creierul cu o eficiență de 10%. Un alt mod de a exprima această idee este acela de a spune că mult prea mulți dintre noi ne folosim viața eficient doar în proporție de 10%. E o veste proastă pentru tine dacă te numeri printre acești oameni.

Pe de altă parte, e și o veste bună, fiindcă sunt șanse mari ca dușmanul tău să se numere și el printre acești oameni.

Nietzsche mai spune că puterea și plăcerea sunt legate inextricabil între ele. Puterea ne aduce plăcere. Plăcerea, la rândul ei, ne dă un sentiment de putere. Uită-te la viața ta. Când activezi la capacitate maximă, te simți „puternic”, ca și cum n-ai putea face nicio greșală.

Sportivii numesc acest sentiment „euforie”: acționezi perfect, anii de studiu și truda sunt, în sfârșit, recompensate. Nu uita: norocul favorizează mintea pregătită.

De unde-și extrage dușmanul tău puterea? Dintr-o rezervă internă de stimă de sine și încredere în sine autentice sau doar din uniforma pe care o poartă? (Vezi „Puterea falsă a funcției”, în acest capitol.)

Ce-i aduce plăcere dușmanului tău?

Poți să-l „influențezi” oferindu-i mai mult din plăcerea sa preferată sau amenințând să-i blochezi accesul la sursa de plăcere?

Ce convenabil pentru tine dacă „plăcerea” preferată a inamicului tău este considerată „tabu” de standardele actuale ale societății! (Vezi „Șantajul”, în capitolul 3.)

Unde dă fuga dușmanul tău când se simte „lipsit de putere”? La Biblie, sau la sticlă? La preot, sau la prostituată? Când temelia puterii sale este amenințată, se grăbește să-și ia pistolul, sau s-o ia la sănătoasa?

Nu uita că Sun Tzu ne învață să-i lăsăm mereu dușmanului o cale de scăpare... chiar dacă o facem doar pentru a-l putea prinde mai bine în capcana unei ambuscade, ceva mai încolo! Ceea ce omul inferior caută în alții – inclusiv putereal –, omul superior caută în sine însuși.

Cele cinci tipuri fundamentale de putere sunt puterea prin dragoste și respect, puterea bomboanei, puterea bățului, puterea expertului și puterea funcției.

Puterea prin dragoste și respect

Această putere depinde de cât de mult te plac alții. Este o putere autentică, oferită de oamenii care țin la tine, te sprijină și te urmează din dragoste și loialitate, nu de cei care te pupă-n fund pentru propriul lor câștig și/sau din frică.

(**Observație:** întrebare ce e mai bine pentru un principe, să fie iubit sau să fie temut, Machiavelli a răspuns că e mai sigur să fie temut, fiindcă, pe termen lung, asta-i oferă principelui mai multă siguranță. Machiavelli ne-a amintit, de asemenea, că există o mare diferență între a fi temut și a fi detestat [Machiavelli, 1532:XVIII].)

Puterea bomboanei

Puterea bomboanei (numită și „puterea recompensei”) derivă din capacitatea ta de a-i manipula pe alții împărțind recompense. Exercițând acest fel de putere, controlezi „bomboana”.

Exemplu: sectele oferă dragoste și o „familie”.

Puterea bățului

Puterea bățului (numită și „puterea coerciției”) vine din disponibilitatea de a flutura „bățul”, de a-i amenința și pedepsi pe alții, din capacitatea de a pune biciul pe ei.

Exemplu: liderul de cult refuză să-ți ofere „iubire” până când începi să mășăluiești în cadență alături de restul „aleșilor” (Vezi „Meșteșugul cultului”, în *The Black Science*).

Uneori, bățul e pur și simplu o informație cu care ameninți altă persoană. (Vezi „Șantajul”, în capitolul 3.) Alteori trebuie să recurgi la un „băț” mai concret. (Vezi „Tiranizarea”, în capitolul 3.)

Puterea expertului

Puterea expertului vine din aptitudinile tale speciale, din abilitățile unice sau din informațiile speciale pe care le-ai dobândit sau pe care poți pune mâna. Într-o situație de criză – una

apărută în mod firesc sau o criză pe care ai confecționat-o tu –, priceperea ta aparte (aptitudinile speciale și/sau informațiile) este brusc foarte cerută, iar tu accepți „cu modestie” ceea ce ți se cuvine.

„Liderul” care ia măsuri într-un moment de haos, având planul cel mai potrivit (priceperea și/sau mijloacele) pentru a pune capăt „nebuniei”, intră în această categorie.

Spionul ninja și brokerul de pe Wall Street care face uz de informații privilegiate pot să intre și ei în această categorie atunci când obțin, indiferent prin ce mijloace, informații prețioase care le pot conferi putere asupra altora și/sau influență asupra evenimentelor (ex. rezultatul unei bătălii).

De multe ori, persoana care deține acest tip de informații specializate devine „puterea din spatele tronului”. Ai auzit vreodată de Martin Bormann (1900 – ?)*?

În vremurile medievale, măscăriciul de la curte era adesea cel mai informat om din regat, deoarece – crezându-l prost – toți vorbeau fără fereală în fața lui. Citește *Eu, Claudius* împărat de Robert Graves (1895 – 1985).

Puterea funcției

Puterea funcției derivă din dreptul recunoscut și acceptat al unei persoane de a da ordine și a adresa cerințe altor oameni.

Spre exemplu, suntem cu toții de acord că polițiștii au puterea de a aresta și că președintele are puterea de a declara război. Funcția și rangul pe care-l dețin – și consimțământul nostru – le conferă puterea.

Așadar, puterea funcției depinde de alții și provine de la alții care „ți se supun”, deoarece cred că au datoria și/sau obligația de a-ți recunoaște poziția în ierarhia socială.

Există însă două variante foarte diferite ale puterii funcției:

Puterea legitimă a funcției. Această putere derivă din faptul că ai „câștigat” o funcție, fie printr-un proces de alegere, fie prin aclamare generală după ce „pui mâna” pe putere, fie și cu binecuvântarea maselor.

Iulius Cezar intră în această categorie, dar la fel și Hitler, ambii au „pus mâna” pe putere în „vremuri tulburi”, aproape fără

* Oficial nazist care a ocupat funcția de secretar al lui Hitler. Se presupune că a murit în 1945, dar acest lucru a rămas neconfirmat (n. tr.).

împotrivire din partea maselor, fiindcă la acea vreme au fost prezentați ca „mântuitori” (sau, cel puțin, ca răul mai mic).

(**Observație:** în acest context, „legitim” înseamnă pur și simplu capacitatea de a obține puterea și de a o păstra.)

Puterea falsă a funcției. Pe de altă parte, puterea falsă a funcției derivă din simpla purtare a unei uniforme. Uniforma poate fi orice, de la o uniformă militară, de Poliție sau de paznic propriu-zisă, până la tichia aceea caraghioasă pe care-ți impune să o porți cultul din care faci parte, de la tatuajul specific bandei până la atotputernica șampilă de birocrat pe care o fluturi de parcă ar fi coasa Morții!

Nu confunda niciodată funcția cu puterea. Mitologia ne spune că Lucifer avea putere... dar oare așa să fi fost? Avea o funcție în Rai. Însă „puterea” pe care o exercita îi putea fi luată – și chiar a fost! –, după bunul plac al șefului lui schizofrenic și refulat sexual.

Uneori zău că e mai bine să domnești în lad.

Puterea care depinde de mașina pe care o conduci, de cheia cu care descui ușa, de uniforma pe care o porți sau de biroul la care te așază ei nu face nici cât o ceapă degerată, fiindcă ei ți-o pot lua oricând.

Capitolul 3

Stratagemele ucigașe

La prima vedere, sarcina studierii tuturor metodelor străvechi și moderne de control al minții pare imposibilă, ca să nu mai vorbim de deprinderea lor la perfecție.

Mai mult, se pare că manipularea minții, în vechime și în prezent, în Orient și-n Occident, n-are capăt.

Și nici nu se va întâmpla prea curând să rămânem fără „genii”, adepți ai științei negre, care să merite studiați.

Nu te lăsa intimidat.

La drept vorbind, indiferent dacă sunt extrase dintr-un manuscris tibetan recent dezgropat sau descărcate chiar azi de pe Internet, indiferent dacă sunt incantațiile „mistice” ale vreunui mare mag din vechime sau ultima noutate din jargonul pompos al psihologilor, toate uneltirile, trucurile și strategiile de control al minții se reduc, în ultimă instanță, la cele șase stratageme ucigașe (vezi Figura 11).

Orbirea

Sun Tzu ne-a învățat că realizarea supremă este învingerea dușmanului fără să lupți, înfrângându-l înainte să înceapă bătălia propriu-zisă.

Altfel spus, trebuie să-l *descurajăm*. Asta presupune, printre altele, să ne ascundem obiectivele, să-l orbim în ceea ce privește țelul nostru.

În loc să trebuiască să recură la băta, fier și glonț, adepții științei negre preferă să-și tragă pe sfoară și să-și îmbrobodească dușmanii cu tâmpenii, să-i frustreze și să semene confuzie în mintea lor, făcându-i să se înece într-un punct vital al unei negocieri, să ezite în plină lovitură, în focul luptei.

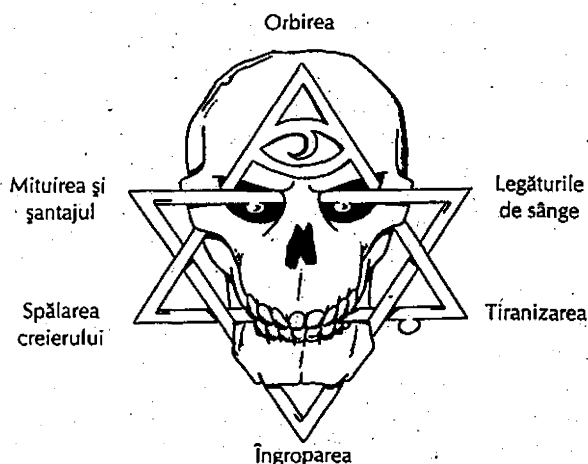


Figura 11. Stratagemele ucigașe

Pentru asta, trebuie să-l „orbim” prin trăiri afective și să-l facem să se îndoiască de propriile simțuri, de propria percepție.

La modul ideal, ne orbim atât de tare dușmanul, încât să nu aibă altă variantă decât să apeleze la noi pentru a ieși din confuzie, să apeleze la noi ca să se salveze.

Indiferent dacă este vorba de o manipulare a încrederii cu scopul de a o despărți pe mătușa Matilda de poșeta ei sau de un complot criminal cu scopul de a pune capul unui tiran sângeros acolo unde-i stau picioarele, pregătirea și „execuția” (he-he-hel!) unei astfel de operațiuni se desfășoară întotdeauna la fel și încep de fiecare dată prin a-ți orbi ținta cu privire la adevăratele tale intenții. E un demers în stil Sun Tzu clasic:

„Orice operațiune de război se bazează pe înșelătorie. Dacă ești puternic, dă impresia că nu reprezinți o amenințare. Dacă te afli în marș, dă impresia că n-ai părăsit tabăra. Când te apropii, fă-l să creadă că ești încă departe. Și când ești încă departe, fă-l să simtă că-i suflă în ceafă.”

Cuvântul *glamour* din engleza modernă, care înseamnă frumusețe, farmec și romantism, provine din cuvântul latinesc *grammar*, care înseamnă cuvinte, mai ales cuvintele folosite în vrăji:

„În vremurile medievale, cuvântul latinesc avea nu doar înțelesul de cunoaștere a citirii și scrierii, ci și de educație în general, inclusiv cunoașterea științelor oculte precum astrologia și magia.”

Webster's II New College Dictionary

La vremea când *glamour* a ajuns în vechea Scoție, ajunsese să se refere la capacitatea de a controla mintea unui om (și, deci, soarta sa) prin uimire și confuzie.

Chiar și azi, *glamour* își păstrează în mare măsură semnificația de magie. Celebritățile de cinema și modelele pe care le numim *glamorous* nu par să aibă un farmec *magic*, care ne năucește?

Pentru a năuci un dușman, pentru a-l orbi și, deci, pentru a-l îmbrobodi cu succes, facem apel la slujitoarele gemene ale manipulării minții: inducerea în eroare și împingerea pe o pistă falsă.

Așadar, oricât de complex ar fi, în aparență, un plan al științei negre, de la o stratagemă bazată pe manipularea încrederii până la o lovitură de stat, toate aceste operațiuni folosesc prestidigitația de bază a magicienilor, prin care-l facem (la figurat și la propriu) pe dușman să ne urmărească degetul care arată într-o direcție, în timp ce „bila magică” (adică banii lui, viața lui) se îndreaptă în direcția opusă. (Vezi Figura 12.)

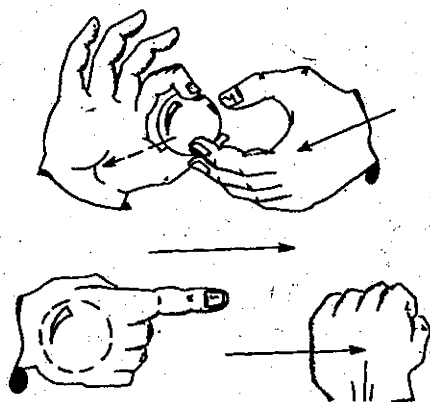


Figura 12. Prestidigitația

Odată ce înțelegem acest principiu simplu al magicianului, putem folosi combinația imbatabilă de *distragere fizică dublată de îndoială și neliniște psihică* pentru a induce în eroare și a împinge orice dușman în fundătura pe care o alegem.

Simplitatea a făcut ca acest principiu să poată fi folosit într-o mie de feluri de-a lungul secolelor, tactici și tehnici ale științei negre mergând de la simpla păcăleală până la trădare, întrebuințate de oameni diverși, de la pungașul de pe stradă care-și face rost de următoarea masă, până la piratul îndrăzneț cu vise imperialiste.

În primă instanță, pare să existe un număr infinit de modalități de a ne face dușmanii să fie orbi la scopurile noastre și, într-adevăr, lista e formidabilă. Dar cu cât studiem mai mult, cu atât vom deveni mai pricepuți la a sesiza asemănările și la a percepe tiparele tacticilor și tehnicilor folosite de genii de-a lungul secolelor, tactici și tehnici de „orbire” încununate de succes pe care le vom considera în scurt timp personale!

Mituirea și șantajul

Folosește cuvintele *stimulent* și *convingere* dacă *mituire* și *șantaj* îți lezează sensibilitatea.

În termenii cei mai simpli, mituirea și șantajul sunt simple fețe opuse ale aceleiași monede, acea bucată de argint sclipitoare, concretă sau figurată, pe care o strecurăm în palma cuiva în schimbul unui lucru pe care-l face pentru noi (ex. descuierea unei uși) sau pe care ar trebui să-l facă, dar nu-l va face (ex. încuierea unei uși).

Mituirea

*„Dacă le dai oamenilor exact ceea ce doresc,
se vor omori cu acel lucru.”*

Marilyn Manson

A fost nevoie de numai treizeci de arginți (cam douăzeci de dolari americani) pentru ca Iuda să-l trădeze pe fiul lui Dumnezeu Atotputernicul; și atunci, ce șanse avem noi, păgânii, ca o

persoană apropiată nouă să nu fie mituită și să nu ne vândă pentru un pumn de șekeli?

Vezi tu, nu există „altruism”, nu există acțiune complet lipsită de egoism. Ne primim de fiecare dată plata, într-un fel sau altul.

De exemplu: ne oprim să ajutăm un șofer rămas în pană. De ce? Pentru că ne face să avem o părere bună despre noi înșine, pentru că am fost învățați de copii că oamenii buni îi ajută pe alții.

Ajut, deci sunt o persoană bună. Așa că „plata” noastră constă într-un sentiment pozitiv.

Maica Tereza și-a sacrificat întreaga viață pentru a-i îngriji pe bolnavii și săracii din India. Care a fost răsplata ei? În primul rând, a avut parte de același sentiment pozitiv pe care l-ai simțit tu când l-ai ajutat pe șofer. În al doilea rând, „oamenii buni” merg în Rai – cea mai mare răsplată dintre toate.

Așadar, iată cheia pentru a-i determina pe alții să facă ceea ce vrei: spune-le de fiecare dată ce obțin dacă o fac, ce vor avea de câștigat dacă te ajută și/sau îți urmează planul.

Presupune că toți oamenii sunt „mercenari” și pornește de la această presupunere.

Desigur că oamenii nu sunt conștienți (adică nu se gândesc conștient) de fiecare dată în ce fel sunt plătiți în fiecare situație.

Totuși, unii sunt mereu conștienți cât de mult le datorezi tu. Acești oameni te „creditează”, adică fac un lucru amabil pentru tine, „pentru că sunt buni la inimă”... astfel încât să te poată obliga mai târziu să le faci un serviciu.

Psihologul Carl Rogers (1902 – 1987) spunea că judecăm toate acțiunile și experiențele prin prisma valorii lor în ceea ce privește facilitarea, împiedicarea sau promovarea dezvoltării; cu alte cuvinte, vrem să știm: „Eu ce obțin din asta?”

Departate de a constitui o concepție cinică despre omenire, acesta este un mecanism de supraviețuire vital cu care ne-a programat evoluția.

În ultimă instanță, ne îngrijim cu toții de propria persoană în primul rând – sau ar trebui s-o facem (adu-ți aminte că nu ești de folos nimănui dacă nu-ți faci întâi ordine la tine-n bățatură).

Și, da, nu facem niciodată nimic dacă nu avem în ultimă instanță „ceva de câștigat”. Dar uneori, a-i ajuta pe alții acționează în avantajul nostru. Unde bat cu toate astea? *Fiecare dintre noi are un „preț” cu care poate fi cumpărat.*

Vestea bună este că, foarte probabil, nu vei fi ispitit niciodată de un dușman care-ți flutură sub nas acea mită anume la care ești deosebit de vulnerabil.

Să sperăm că dușmanul tău n-are atâta simț de observație și nici atâta pricepere la cercetare.

Mita specifică la care reacționezi ar putea să nu fie un lucru concret, cum ar fi banii sau sexul. Ar putea să fie ceva mai abstract, ca de pildă... a pune capăt foametei în lume! Dar, fii sigur, există undeva o mită care-ți poartă numele!

A-ți conștientiza – și a-ți accepta – acest defect „de latură nocturnă” înseamnă că acum ești înarmat împotriva posibilității ca escrocii, liderii de cult și cei care se visează dictatori să te orbească folosind acea singură mită căreia nu poți să-i rezisti.

E foarte simplu să folosești tu însuși mituirea: află ce are nevoie sau își dorește dușmanul tău și apoi oferă-i acel lucru... cu obligațiile aferente.

Buddha spunea: „Suferința omului începe cu dorința”. Unii oameni îți oferă mită concretă: sex, droguri, bani, răzbunare pe dușmanii lor. Alții te ispitesc cu mită abstractă precum dragostea, puterea și „familia”.

Când nu poți să-ți mituiești direct dușmanul, „lovește la periferie” mituind pe cineva apropiat lui. (Vezi „Cunoaște-ți mediul”, în capitolul 1.)

„Pot rezista la orice, numai la ispită nu.”

Oscar Wilde (1854 – 1900)

Șantajul

*„Unele lucruri sunt secrete fiindcă sunt greu de cunoscut,
iar altele, fiindcă nu pot fi rostite.”*

Francis Bacon (1561 – 1626)

În *The Black Science*, în capitolul intitulat „Dezgroparea secretelor întunecate”, ți-am dat o listă de „rufe murdare” cu cele șapte tipuri de „secrete” pe care le țin oamenii.

Unele dintre ele sunt secrete fiindcă sunt stânjenitoare pentru persoana în cauză (ex. greșeli din tinerețe, defecte corporale, probleme de sănătate psihică). Altele sunt interzise social și/sau moral (ex. tabuuri și fetișuri sexuale). Iar alte secrete sunt de-a dreptul periculoase și ilegale (ex. infracțiuni comise de tine sau de rudele tale prin alianță delincvente).

E ușor să șantajezi oamenii. Ameninți pur și simplu să dai în vileag:

Un lucru făcut de ei. Îți aduci aminte cum sora ta mai mică te-a amenințat că le va spune mamei și tatei că te-ai strecurat în casă pe furiș, noaptea târziu, dacă nu-i dai douăzeci și cinci de cenți și nu promiți să faci partea ei de treburile gospodărești... tot restul vieții?

Același principiu se aplică atunci când te oferi să-i vinzi dușmanului tău un întreg film foto cu el și cu noua sa iubită (sau noul iubit!)... înainte să i le vinzi nevastei lui.

Un lucru pe care îi determini să creadă că l-au făcut. Folosind această abordare, dușmanul te face să te simți răspunzător pentru o greșeală reală sau pentru un incident înscenat. Accidentul aranjat poate fi orice, de la ștergerea fișierelor din calculatorul șefului tău până la a te face să crezi că ai rănit pe cineva fără voie.

Artiștii „trage-mpinge” se specializează în înscenarea de accidente auto false. Întâi „împing”, adică îți ciocnesc mașina din spate, iar apoi îți-o „trag”, făcându-te să crezi că s-au ales cu torticolis sau cu altă vătămare nevăzută.

Alți escroci înscenează accidente de tip cascadorie (căzături, rafturi din magazin care se prăbușesc peste ei etc.) și fac să pară că e vina ta sau a afacerii tale.

De cele mai multe ori, ca să evităm necazurile (sau scandalul) personale (sau legate de afacerea noastră), le oferim repede o compensație înainte de a ajunge în instanță.

Un lucru pe care l-a făcut cineva apropiat lor. Lăsăm totul baltă ca să venim în ajutorul celor dragi. Aceeași acțiune este valabilă și când cineva amenință să dea în vileag greșelile unui prieten sau ale cuiva drag (spre exemplu: tipul acela pe care fratele tău, alcoolic, l-a bătut până l-a băgat în comă; vizita aceea la clinica de avorturi despre care sora ta mai mică nu vrea să afle părinții sau preotul).

Un lucru pe care-i determini să creadă că l-a făcut cineva drag lor. Aceeași strategie ca pentru a-ți face dușmanul să creadă că a făcut ceva.

„Izol” de scandal. În cazul unor oameni (ex. politicienii), simplul iz de scandal ajunge pentru a pune capăt unei cariere promițătoare. Mai ții minte boacăna lui Ted Kennedy?

Îl mai ții minte pe Chandra Levy? Congresmanului Gary Condit nu i s-a atribuit niciodată o vină reală. Dar scandalul în sine a fost suficient pentru a distruge complet șansele lui Condit de a fi reales.

În mod similar, Michael Jackson n-a fost prins niciodată comițând vreun act necuvenit asupra unui copil. Și totuși, odată ce i s-a adus acuzația... după atâția ani, tot se mai fac glume pe seama lui.

Așadar, simpla amenințare ca numele lui (sau numele cuiva drag lui) să fie asociat cu un scandal este de ajuns uneori pentru a-ți determina dușmanul să facă ce vrei.

Spre exemplu, în iunie 2002, FBI a acuzat trei bărbați din Ohio și Kentucky de conspirație în scopul de a extorca, prin e-mail, oameni din toată țara. Aceștia vizau în mod specific vizitatori ai unui sit web cu materiale pornografice cu copii.

Extorcatorii, care-și spuneau „Hacker Group 109”, își contactau țintele în camere de chat de pe Internet, exprimându-și interesul de a discuta despre pornografia cu copii. Apoi „își urmăreau țintele până acasă” prin e-mail, trimițându-le o scrisoare de șantaj în care amenințau să le denunțe la Poliție secretul murdar dacă nu plăteau cu vârf și îndesat.

Douăzeci și unu de oameni, unii chiar din California, s-au declarat ținta încercării de extorcare (AP, 14 iunie 2002).

(Observație: dacă douăzeci și unu de oameni au denunțat încercarea de șantaj, poți pune pariu că au fost vizați de două ori mai mulți. Cel mai bun aliat al șantajiştilor este tăcerea – frica sau rușinea – celor pe care-i vizează.)

Legăturile de sânge

După cum sugerează denumirea, legăturile de sânge te „leagă” de altă persoană sau de un grup ca urmare a faptului că știe un important secret infam despre tine.

Pe scurt, legăturile de sânge sunt doar un alt tip de șantaj, specific însă.

Culte, bandele de stradă sălbatice și alte grupări criminale le cer viitorilor membri să-și „dovedească valoarea”, adică să comită infracțiuni sau acțiuni atroce și tabu, inclusiv crimă, ca să-și dovedească devotamentul și loialitatea.

Adevăratul scop pentru a cere astfel de acte din partea recruiților este acela de a conferi persoanei care deține conducerea o sabie a lui Damocles pe care o poate ține deasupra capului noului membru.

În mod ironic, acest tip de „test” arată o slăbiciune internă a grupului și a conducătorului acestuia, arată că „învățăturile” și pretenția de „frăție” în sine nu ajung pentru a asigura loialitatea membrilor.

În funcție de grup, aceste teste ce creează legături de sânge merg de la bizar până la brutal și sângeros.

Spre exemplu, doi criminali care comit o omucidere au grijă adesea ca amândoi să împuște victima, pentru ca amândoi să aibă tot atât de mult de pierdut – și de *dezvăluit!* – când sunt prinși.

În mod similar, cultele le cer membrilor să comită acte pe care standardele societății le consideră rușinoase. Acest lucru contribuie la înstrăinarea și mai mare a noului recrut de oamenii „civilizați”, care, în mod lesne de înțeles, ar privi cu dispreț și oroare respectivul comportament tabu.

Testele de cult documentate de acest fel includ practici sexuale tabu, ce merg până la incest și pedofilie, inclusiv acestea, purificare rituală obsesivă (ex. raderea părului din zona genitală și a anusului, ștersul cu pietre în loc de hârtie igienică) și chiar automutilare (până la castrare, inclusiv aceasta).

De cele mai multe ori, ritualurile de inițiere și învățăturile bizare ale unui cult sunt ținute secrete, pasămite pentru că sunt prea sacre ca să fie expuse privirilor iscoditoare ale necredincioșilor, dar în principal fiindcă metodele și mitologiile cultului nu rezistă dacă sunt puse în lumina logicii și sunt inacceptabile, dacă nu chiar de-a dreptul ilegale, după standardele societății.

Adu-ți aminte că membrilor cultului OZN intitulat Poarta Cerului li s-a cerut mai întâi castrarea, iar în ultimă instanță, sinuciderea.

În mod similar, un alt cult OZN, așa-numitul Popor al Islamului condus de Louis Farrakhan, îi învață pe adepți că în jurul Pământului se rotește o navă spațială uriașă, invizibilă, numită „Roata Mamă”, construită cu o înaltă tehnologie afrocentrică.

Adepții lui Farrakhan nu ostenesc să se laude între ei că într-o zi (curând!) acest OZN ascuns va abate asupra Pământului moartea și distrugerea, curățându-l de toți dușmanii Poporului Islamului, însă nu discută niciodată despre Roata Mamă cu cei din afară și sunt stânjeniți (pe bună dreptate) când li se pun întrebări despre această credință ridicolă.

Louis Farrakhan susține că a fost luat la bordul acestui OZN în 1985. (Vezi publicația oficială a cultului, *Final Call*, noiembrie 1989.)

Credința în Roata Mamă (numită uneori „Avionul Mamă” și „Nava Mamă”) este stimulată de afirmația lui Elijah Poole, întemeietorul cultului, cum că rasa neagră a apărut pe Lună acum 66 de mii de miliarde de ani.

La fel ca în majoritatea cultelor, a arăta un chip publicului și un altul – teoretic, *adevăratul* tău chip și adevărata intenție – adepților fanatici este o tradiție veche a liderilor Poporului Islamului. Întemeietorul cultului, Elijah Poole, alias Elijah Muhammed (1897 – 1975), a fost adeptul unui geniu *autentic* al științei negre, pe nume Noble Drew Ali, întemeietorul Templului Științei Maure. Dar în 1931, când a sosit momentul să confecționeze o „descendență mistică” pentru Poporul Islamului, proaspăt înființat de el, în loc să-i recunoască lui Ali meritele pentru instruirea și inspirația sa, Poole a inventat un mentor fictiv, pe nume W.D. Fard (în prezent scris „Farad”).

În prezent, în timp ce revizionistii Poporului Islamului se străduiesc să identifice candidați pentru personajul istoric W.D. Fard, adevărata origine englezească – nu arabă – a numelui „Fard” dezvăluie adevărul: „a farda” înseamnă „a vopsi fața”, „a spoi”, mai ales a spoi adevărul. Altfel spus, a arăta un chip adepților tăi și un altul (fals) restului lumii.

Acestea fiind spuse, istoria și mitologia Poporului Islamului constituie o materie de studiu obligatorie pentru oricine studiază serios știința neagră. Cu posibila excepție a mormonilor și a mărtorilor lui Iehova, nu vei găsi exemplu mai bun – mai bizar! – de cult religios domestic american. (Vezi partea a III-a.)

Împărtășirea unei astfel de prefăcătorii (ca să nu mai vorbim de a crede într-o asemenea născocire!) îi leagă și mai strâns pe membrii cultului, la fel de sigur cum o fac „legăturile de sânge” mai brutale.

Spălarea creierului

Obiectivul spălării creierului este dublu, dar simplu: îți iau identitatea, iar apoi îți dau altă identitate, mai potrivită cu scopurile mele.

Strategia prin care realizez asta cuprinde două etape:

Etapa unu: te dărâm.

Etapa doi: te reclădesc la loc.

Urmează mai multe tactici și o diversitate nesfârșită de tehnici pe care le pot încorpora în aceste două etape.

Dragostea și spălarea creierului

Spălarea creierului seamănă foarte mult cu îndrăgostirea.

Când începem să ne îndrăgostim, tindem să trecem cu vederea defectele evidente ale partenerului, acele „lucruri mărunte” care, ulterior, ne vor scoate din minți!

Îndrăgostiți până peste cap, ne sacrificăm propriile dorințe și nevoi ca să-l facem pe celălalt fericit. Abia mai târziu vom ajunge să deplângem toate oportunitățile pierdute, cariera la care am renunțat.

În scurt timp, celălalt începe să ne schimbe; la început, „doar puțin”. Dar până să ne dăm seama bine ce se întâmplă, ne îmbrăcăm altfel, vorbim altfel, gândim altfel. Ne dăm jos barba sau ne lăsăm barbă doar ca să ne mulțumim partenera. În ultimă instanță, într-o relație „toxică”, ne schimbăm identitatea ca să-l mulțumim pe celălalt.

Aceste „simptome” ale îndrăgostirii oglindesc etapele spălării creierului:

- *Trecem cu vederea defecte evidente, atât ale „mesajului”, cât și ale „mesagerului”.*
- *Ne sacrificăm propriile dorințe și nevoi ca să-l facem fericit pe cel care ne spală creierul.*
- *Devenim alții, schimbându-ne identitatea pentru a se potrivi cu realitatea creată de cel care ne spală creierul.*

„Bățul” identității

În prezent, furtul de identitate provoacă multă îngrijorare – cineva îți fură cartea de credit sau codul numeric personal. Dar spălarea creierului este adevăratul furt de identitate.

Din ce-și derivă dușmanul tău identitatea? Între identitate și putere există o legătură complexă. (Vezi „Cele cinci tipuri de putere” din capitolul 2.)

Odată ce afli cu ce se „identifică” dușmanul tău – fiindcă lucrurile cu care ne identificăm *sunt* identitatea noastră –, poți să folosești una sau mai multe dintre strategiile ucigașe ca să-i furi acea identitate, iar apoi să-i oferi alta nouă, mai potrivită cu noua realitate pe care i-ai creat-o.

În ultimă instanță, puterea spălării creierului stă în „băț”, puterea de a pedepsi victima. La început, acest băț al spălării creierului poate fi pedeapsa *fizică* propriu-zisă, dar pe măsură ce spălarea creierului avansează, pedeapsa fizică („stimulentul”) lasă locul pedepsei *psihice*, un băț mult mai subtil și mult mai insidios decât cel pe care-l folosesc când tiranizez pur și simplu pe cineva.

Când „tiranizez” (următoarea stratagemă ucigașă), te pedepsesc cu bățul pentru că n-ai făcut ce ți-am cerut.

După ce reușesc să-ți spal creierul, îți dau cu încredere bățul, iar tu te pedepsești singur fiindcă nu te ridici la înălțimea așteptărilor *mele*!

Când faci pe cineva să se îndoiască de sine, să se schimbe și chiar să se pedepsească singur, asta constituie dovada supremă că ai reușit să-i speli creierul.

Cum îți dai seama dacă ți-a fost spălat creierul

Indiciul numărul unu: te temi să pui întrebări. Uneori, dovada că ți-a fost spălat creierul constă în ceea ce nu faci, nu în ceea ce faci.

Dacă îți ții vreodată limba în frâu când știi că un om (șeful tău, liderul politic, predicatorul sau profesorul) se înșală teribil sau dacă te surprinzi inventându-i scuze, încercând să contribui la ascunderea sau raționalizarea contradicțiilor din comportamentul lui, înseamnă că ai fost deja supus, într-o anumită măsură, la spălarea creierului.

În timp ce mă documentam pentru cartea de față, am avut motive să-i cercetez pe membrii unui cult musulman din nordul statului Ohio pe care imamul (liderul) îi învață să se roage spre Mecca stând cu fața spre nord-est.

Indiferent câte dovezi (globuri pământeste, hărți care arată latitudinea și longitudinea) li se oferă, adepții acestui imam nu pot fi convinși că direcția e greșită.

Și mai rău prevestitor este faptul că adepții – chiar și cei din cercul intim – se tem să se îndoiască de conducătorul lor. Aceștia se tem că, dacă-i dovedesc liderului că se înșală în privința unui lucru atât de banal ca interpretarea corectă a unei hărți simple, există șanse mari ca el să se înșele și cu privire la interpretarea „voinței lui Allah”, ceva mai misterioasă.

(Să sperăm că nici unul dintre adepții creduli ai acestui imam nu știe să piloteze un avion cu reacție!)

Indiciul numărul doi că ți-a fost spălat creierul este faptul că te surprinzi făcând lucruri pe care nici mort nu le-ai fi făcut cu un an în urmă, nu lucruri bune, ci lucruri rele și bizare.

Spre exemplu, dacă te-a convins cineva că pentru a obține „mântuirea” trebuie să îndeplinești ritualuri, cum ar fi să te ștergi la fund cu șapte pietre sau să te circumcizi spontan cu o pereche de foarfeci de grădinărit ruginite... s-ar putea să ți se fi spălat nițel creierul.

Și totuși, de foarte multe ori, chiar și atunci când un membru cu creierul spălat al unui cult bănuiește că a fost tras pe sfoară, în loc să iasă din cult, își dublează eforturile de a-i recruta pe alții și a-i atrage în lumea inventată a cultului. În felul acesta, dovedește că toți sunt la fel de creduli cum a fost și cum continuă să fie el.

Nefericirea cere tovarășie... la fel și prostia.

Culte știi că, cu cât au mai multe oi în turmă, cu atât vor avea mai multă „legitimătate” ca „religie recundscută”.

Și cu cât cultul meu are mai mulți membri, cu atât pot avea pretenții mai mari de monopol asupra Adevărului.

Majoritatea confecționează realitatea. Dar nu uita: doar fiindcă un cult are un miliard de membri, asta nu schimbă faptul că este un cult.

Uneori, chiar și cel mai mare Galilei, chiar și cel mai lucid da Vinci trebuie să-și muște limba ca să nu devină următoarea surcea care hrănește rugul aprins de ignoranți.

Cum să preîntâmpini spălarea creierului

În primul rând, nu înceta să pui întrebări. Nu-ți mușca limba niciodată. În al doilea rând, nu te mulțumi niciodată să „cânti în strună de drăgul înțelegerii”. Nu te lăsa convins să „te prefaci și atât”. Nu te convinge singur că „n-are ce să fie rău dacă merg doar la o întrunire, ascult doar ce au de spus, le cânt în strună o vreme”.

Capitolul 1, versetul 1 din *Biblia spălării creierului*: „A spune înseamnă a crede. A crede duce la a acționa. Ce facem, asta devenim”.

În al treilea rând, formează-ți o identitate reală, nu una improvizată, care depinde de factori externi (ex. câți cercei ai pe corp, mărimea Bibliei pe care o porți sub braț, roba caraghioasă pe care ți se cere s-o porți, cât de lungă e barba ta, limba străină pe care o vorbești mai fluent decât pe cea maternă). (Vezi „Puterea funcției”, în capitolul 2.)

Ține minte: adevărata putere vine mereu dinăuntru.

Interesul față de „spălarea creierului” în epoca modernă a apărut cu adevărat după ce s-a aflat că nord-coreenii foloseau tehnicile de îndoctrinare chineze *Hsi hao* asupra prizonierilor de război din NATO. Îngrijorați că țările comuniste ar putea obține avantajul în ceea ce privește manipularea psihică, agențiile occidentale de informații au început să investească miliarde în studierea științei negre, cercetând totul, de la războiul psihologic la seruri psihotrope ale adevărului, de la asasinii înzestrați cu percepție extrasenzorială până la dispozitive *psihotronice* concepute să domine mintea. Aceste cercetări au continuat – cu aceeași vigoare – până în prezent. Numai denumirile s-au schimbat, nu și obiectivul!

Dar dacă termenul „spălarea creierului” are o vechime de cincizeci de ani, tehnicile de spălare a creierului există de secole. (Mai multe despre acest subiect în partea a III-a, „Genii și nebuni”.)

Recitește „Adevărul despre spălarea creierului” în *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001)*.

Tiranizarea

„Deseori, meșteșugul expertului în anihilarea minții se reduce la simpla amenințare.”

Lung și Prowant, *The Black Science*

Indiferent dacă este vorba de amenințarea de grădiniță „Dă-mi banii de covrig, că, dacă nu, îți trag o scatoalcă” sau de „Pune-te cu mine și-ți rad țara de pe fața pământului cu bombe atomice”, începând de pe terenul de joacă, până pe terenul de luptă, „jocul de-a tiranizarea” e teafăr și nevătămat.

Puterea tiranului este „bățul”. (Bomba atomică e doar un băț mai mare și mai radioactiv!) Când te decizi să-ți tiranizezi dușmanul, ai de ales între a folosi o stratagemă *psihică* sau una *fizică*. Altfel spus, i te pui în cale și-l oprești cu o stratagemă psihologică, atacându-l *psihic*. Sau, dacă nu, poți să adopți o abordare *fizică* și să-i tăbăcești fundul.

Tiranizarea mentală

„Îndreptând primul atac spre mintea inamicilor noștri, putem elimina nevoia de a pune amenințările în practică printr-un atac fizic propriu-zis.”

Lung, Cao Dai Kung-fu

În bisericile europene medievale, picturile religioase și icoanele erau realizate folosind o tehnică numită *trompe l'oeil* („înșelarea ochiului”, în franceză), pentru a da impresia că ochii lui Iisus, ai Fecioarei Maria și ai tuturor sfinților îi „urmăreau” pe enoriași prin încăpere.

Această formă subtilă de tiranizare era (și este și acum!) suficientă pentru a deștepta vinovăția celor mai mulți enoriași și

* Vezi și *Spălarea creierului. Știința manipulării*, de Kathleen Taylor, Editura Paralela 45, 2007 (n. tr.).

a-i determina, astfel, să bage mâna mai adânc în buzunar când începea să circule talerul de chetă.

Celebrul poster de recrutare american din primul război mondial (cel izbucnit în 1914), cu chipul sever al „unchiului Sam” arătând cu degetul spre promițătorul (sau amenințătorul?) „Te vreau!”, folosea aceeași tehnică a ochilor ațintiți spre privitor. Panourile de publicitate stradală moderne, cu frumoasa sumar îmbrăcată, care pare incapabilă să-și desprindă ochii de la tine... până nu cumperi produsul pe care-l trâmbează, folosesc și ele această abordare.

Firește că *tu* nu ești vulnerabil la o manipulare bulevardieră atât de „bătătoare la ochi”. (He-he-hel!)

Ai fi surprins să afli cât de multe „stratageme de tiranizare” psihologice, unele mai subtile, altele mai fățișe, te vizează în fiecare zi. Și, în plus, cât de multe dintre reclamele respective își ating ținta:

Noutatea. Dacă e „nou” și „îmbunătățit”, trebuie să-l avem.

Raritatea. Diamantele sunt mai rare decât pietrele obișnuite, așa că diamăntecele sunt mai scumpe, așa că vrem diamante. Dacă e „ceva unic”, „obiect de colecție”, trebuie să-l avem.

Cu cât există o cantitate mai mică dintr-un articol, cu atât mai mare e probabilitatea că „O să li se epuizeze stocul!” și cu atât trebuie să-l obținem mai repede.

Specialiștii în publicitate – și escrocii – știu acest lucru și, tocmai de aceea, ne avertizează mereu că articolul pe care-l vând e rar sau se epuizează rapid.

Timpul. În fiecare zi suntem tiranizați de oferte cu limită de timp sau trebuie să ne zoricim ca să nu pierdem „reducerea de prețuri a secolului”. Acest joc al grabei este una dintre abordările preferate ale agențiilor de publicitate.

Infraactorii măștri într-ale escrocheriei își forțează și ei „țintele” să ia hotărâri într-o clipită, privându-și victimele de timpul necesar pentru a-și da seama că sunt trase pe sfoară.

În mod similar, cultele religioase nu obosesc să ne amintească întruna că mântuirea e o „ofertă cu limită de timp”, că „sfârșitul e aproape”!

Puțini oameni funcționează bine sub presiune. Eleganța în bătaia focului e o aptitudine dobândită. Calculele făcute împo-

triva dușmanului nostru trebuie să fie dureros de lente. Iar acțiunea împotriva lui, năucitor de rapidă!

Vârsta. Vârsta este modul în care ne terorizează la modul personal timpul. Agențiile de publicitate știu acest lucru și câștigă miliarde promițând să ne arate cum putem să evităm îmbătrânirea, s-o încetinim și chiar să-i anihilăm efectele.

Și chiar dacă reușim să ne convingem că îmbătrânirea nu ne deranjează, că „vârsta nu contează”, adevărul este că vârsta *chiar* contează, chiar și numai pentru oamenii cu care avem de a face în fiecare zi și care se grăbesc să facă presupuneri bazate pe vârsta pe care o arătăm.

Atribuim oamenilor caracteristici stereotipe bazate pe vârstă; adolescenții sunt plini de anxietate și rebeli, bărbații de vârstă mijlocie trec prin criza tipică vârstei. Femeile care se apropie de treizeci de ani aud cum ticăie ceasul biologic. Mai târziu, după ce copiii lor deveniți adulți pleacă de acasă, femeile sunt afectate de sindromul „cuibului gol”. Iar vârstnicii sunt cu toții demodați, cu gândire rigidă, încăpățânați și senili.

Stereotipuri, desigur. Dar, la fel ca multe stereotipuri, sunt bazate pe unele realități.

Potrivit psihologului Erik Erikson (1902 – 1994), oamenii traversează pe parcursul vieții opt „stadii psihosociale”. În fiecare stadiu există o sarcină de îndeplinit sau un obiectiv de atins. Îndeplinirea fiecărei „sarcini” (în stadiul adecvat ei) ne pregătește mai bine să intrăm în următorul stadiu al vieții. Nereușita îndeplinirii sarcinii alocate în fiecare stadiu ne împiedică dezvoltarea în ansamblul ei, declanșează nevroze și ne afectează capacitatea de a ne confrunța cu viața în general.

Nietzsche ar spune că *nevoia* noastră de a îndeplini aceste „sarcini” este doar o altă dovadă în sprijinul „voinței de putere”, acel imbold înăscut care ne îndeamnă să dobândim noi aptitudini și mai multă putere, acestea făcându-ne, la rândul lor, să fi mai bine pregătiți pentru supraviețuire și noi cuceriri. (Vezi „Cele cinci tipuri de putere” din capitolul 2.)

Din perspectiva științei negre, cunoașterea vârstei individului pe care-l vizăm (sau a stadiului în care se află) ne ajută să alcătuim o strategie concepută special pentru a-i exploata *nevoia* de a îndeplini sarcina eriksoniană care-l obsedează în acel moment.

Ca urmare, ne modelăm limbajul și comportarea în funcție de vârsta și stadiul persoanei: cu un adolescent (care se luptă să-și contureze identitatea) vorbim altfel decât cu un bărbat trecut de cincizeci de ani, care are nevoie să simtă că încă-și mai poate aduce contribuția în viață.

Conformismul. „Opinia publică” este doar denumirea adultă pentru „presiunea din partea egalilor”.

Experimentele efectuate de psihologi au arătat în repetate rânduri că individul cedează foarte ușor în fața voinței majorității, în cel puțin o treime din situații (Blass, 2002:71).

Ne place tuturor să credem că suntem spirite rebele, singuratici cărora nu le pasă ce cred alții. Dar adevărul este că ceilalți oameni – și părerea lor despre noi – au foarte mult de a face cu definirea identității noastre și, deci, a realității noastre.

Când toată lumea face un anumit lucru, e greu să stăm deoparte, singuri și să ne împotrivim tentației. Când fanfara trece pe stradă, e greu să n-o urmăm.

Cercetările efectuate de psihologul Erich Fromm (1900 – 1980) l-au determinat să conchidă că cei mai mulți dintre noi își extrag identitatea din asocierea cu alți oameni. Așa că ne pasă de părerea altora.

Biserica, locul de muncă, școala, cluburile sociale, toate ne influențează, convingându-ne, prin tiranizare uneori subtilă, altele nu tocmai subtilă, să ne conformăm voinței majorității. (Vezi „Cunoaște-ți mediul”, în capitolul 1.)

Max Stirner, anarhist din secolul al XIX-lea, a protestat vehement față de „tirania maselor”, față de faptul că vocea individualismului este mult prea des acoperită de mormăiala neîncetată și de oscilațiile mentale ale maselor ignorante.

Asta ar fi aceeași majoritate jefuitoare a spiritului pe care Nietzsche a numit-o „turmă”.

Ține minte: majoritatea creează realitatea. Și individul care se poate împotrivi obezului caracter supărător al majorității născută este o raritate.

Statutul. Un studiu efectuat recent în San Francisco a arătat că șoferii frustrați claxonează mai puțin sau așteaptă semnificativ mai mult timp înainte de a claxona *mașinile de lux* care zăbovesc când semaforul e verde.

Fie că recunoaștem, fie că nu, ne plecăm în fața celor cu statut superior, fie el real sau imaginar. Uneori o facem conștient, dar de cele mai multe ori o facem inconștient. (Observație: se cheamă „pupat în fund” numai când nu ești conștient că pupi în fund. Altfel, se cheamă *strategii*!)

Obsesia noastră în ceea ce privește locul pe care-l ocupăm în ierarhie nu-și are rădăcinile în vreo vanitate modernă, ci este o reminiscență firească din vremurile mai puțin evolute, când șeful haitei mânca întotdeauna primul, iar cel mai încet, coada cozii, rămânea flămând.

Autoritatea: Blass (2002) afirma: „N-aveam nevoie de Milgram ca să știm că tindem să dăm ascultare ordinelor” (pagina 73). În iunie 2002, emisiunea de televiziune intitulată *Spy-TV* (gen *Camera ascunsă...* pe tărâmul drogaților!), sortită să nu reziste mult, a avut un episod în care trei bărbați de bună-credință (în mod ciudat, un negru, un alb și un hispanic) au fost angajați ca paznici de noapte pentru un depozit aparent inofensiv.

Unul după altul, bărbații au fost instalați în ghereta de pază din fața depozitului și au primit de la noul lor șef instrucțiuni să-l cheme prin stația de emisie-recepție dacă se întâmplă ceva „neobișnuit”. Nici unul dintre ei nu s-a obosit să întrebe ce păzește în depozit.

Imediat după plecarea șefului, un bărbat care *părea să fie ținut prizonier* (!) a început să-l implore pe paznic, printr-o fereastră spartă, să-l elibereze.

Deși evident încurcați, în loc să se grăbească să-l elibereze pe omul care se ruga de ei, cei trei paznici l-au informat pe șef prin stație.

În timp ce paznicul aștepta afară, șeful a dat buzna în depozit. Iar paznicul, cu toate că putea să audă clar țipetele prizonierului, aparent torturat de șef, n-a protestat câtuși de puțin. Mai târziu, fiecare dintre paznici a zărit un alt prizonier care evada pe o scară proptită de zidul lateral al clădirii. Din nou, paznicii îl cheamă pe șef, care iese în fugă și începe să-l tortureze pe evadat, aparent administrându-i electroșocuri puternice, după care-l târăște pe prizonierul chinuit înapoi în clădire.

Chiar și după această scenă îngrozitoare, numai paznicul hispanic mormăie un protest slab. În ciuda acestui lucru, toți trei

se întorc la paza clădirii, dar înainte de asta, șeful le arată un buton despre care spune că va activa gardul electricizat la 50000 de volți, cu sârmă ghimpată deasupra, ce înconjoară depozitul.

Imediat ce șeful dispăre după colț, un grup mare de „prizonieri” dă năvală brusc din clădire și oamenii încep să se cațere pe gard, evident disperăți să evadeze.

Fără ezitare, doi dintre paznici apasă butonul care activează gardul „electricizat”. Pe urmă, cei doi, albul și negrul, stau și se uită cum sar scânteii și prizonierii se zvârcolesc pe gard, „prăjindu-se” în chinuri vizibile.

Numai paznicul hispanic se revoltă împotriva autorității, nu doar refuzând să apese butonul, ci împiedicându-l fizic pe șeful întors la fața locului să apese chiar el pe buton și încurajându-i verbal pe prizonieri să fugă.

Oricât de amuzant ar fi acest episod din *Spy-TV*, el nu face decât să confirme ceea ce a dovedit psihologul Stanley Milgram (1933 – 1984) în anii '60 cu experimentele sale despre supunere.

Milgram a reușit să constrângă niște studenți să le administreze unor colegi ceea ce ei credeau că sunt electroșocuri dure-roase. A reușit aceasta „fără a folosi puteri coercitive, ci doar un aer sever de eficiență mecanică, cu privire împietrită” (Blass, 2002:70).

Suntem educați încă de la naștere să ne supunem autorității: părinților, profesorilor și preoților, antrenorului de fotbal, sergentului de instrucție, șefilor, poliștilor și politicienilor.

Societățile mărețe sunt imaginate de o mână de minți luminate; sunt înfăptuite prin sudoarea, sângele și lacrimile câtorva curajoși; dar, în mod inevitabil, societățile sunt întreținute prin truda zilnică și supunerea mută în fața autorității a milioanele de indivizi banali și fără minte.

Iarși, vina aparține evoluției: în sălbăcie, ai doar o singură șansă să-l provoci pe șeful haitei. Dacă eșuezi, nu mai trebuie să-ți faci griji cum îți vei procura următoarea masă... fiindcă tu ești următoarea lui masă!

Poate că ai nevoie să-ți reamintesc vechea zicală chinezească „Nu lovi un rege decât dacă ești sigur că poți să-l ucizi”. (Rebelii tind să aibă o viață foarte palpitantă și foarte scurtă.)

Tiranizarea fizică

„După ce i-ai prins de boase, inima și mintea lor îți aparțin.”

G. Gordon Liddy

Când amenințarea cu forța nu dă rezultate, există întotdeauna forța propriu-zisă!

Celelalte stratageme ucigăse – orbirea, mituirea, șantajul, legăturile de sânge, spălarea creierului și chiar tiranizarea psihică – se bazează toate pe zăpăcirea minții dușmanului.

Tiranizarea fizică însă nu zăpăcește mintea dușmanului, ci-i zdrobește capul cu totul!

Hai să nu irosim timp cu repetarea de fraze răsuflăte precum „Violența este ultima soluție a ignoranților” și „Violența nu rezolvă niciodată nimic”. Sigur că rezolvă.

Istoria e plină cu exemple de situații în care violența bine plasată a împiedicat războaie, a pus capăt tiraniei dictatorilor nebuni și a preîntâmpinat ascensiunea celor care voiau să le ia locul.

Mao Tse-Dun (1893 – 1976) cunoștea formula magică: „Puterea politică vine întotdeauna dintr-o țeavă de armă”. Altfel spus, puterea politică este obținută prin amenințarea cu violența sau prin folosirea propriu-zisă a violenței.

Dacă această idee te șochează profund sau îți lezează sensibilitatea, poate că ar trebui să citești *Harry Potter*, nu *Controlul minții*.

Maturizează-te! De foarte multe ori, violența este modalitatea în care se face treaba în lumea reală. Trăim din leagăn și până-n mormânt sub amenințarea violenței.

Toate cursurile de parentaj progresist din lume nu pot schimba faptul că, atunci când toate celelalte metode eșuează, mama și tata au puterea de a administra puțină „violență” posteriorului tău.

În unele părți ale lumii, profesorii au voie și acum să bată la fund elevii. Crezi că polițistul glumește când strigă „Stai sau trag!”? Și cu ce „activitate” crezi că se ocupă forțele armate?

Culte religioase vorbesc mult despre iubire, dar dincolo de asta se află amenințarea violentă cu ciomăgeala pe care ne-o va administra zeitatea lor însetată de sânge nouă, necredincioșilor, la Judecata de Apoi.

Teroriștii sunt și ei tirani. Uită-te ce a reușit să facă o mână de tirani ca aceștia – care nu s-au temut să facă uz de violență – la 11 septembrie.

Din păcate, adevărul este că violența – tiranizarea fizică – este un mare factor motivator odată ce negocierile „civilizate” eşuează... sau când stratagemele ucigașe anterioare ajung la urechi surde. În *Discursuri*, în 1531, Machiavelli afirma:

„Oamenii sunt mânați în principal de două trăiri sufletești: iubirea și frica. Un principe are de ales între a se face iubit sau a se face temut. În cele din urmă, principelui care se face temut i se arată de obicei mai multă supunere decât principelui care se bizuie pe iubire, iar ordinele sale sunt urmate mai repede și în-tocmai” (III:2).

Îngroparea

„Când societatea se afla în fașă, oamenii se distingeau prin cantitatea de forță brută de care dispuneau. Astăzi, aflați pe culmile civilizației», după cum ne place atât de mult să spunem, procedăm la fel, doar că mai puțin direct.”

Marchizul Donatien Alphonse François de Sade, 1797

Observație și predicție: praful de pușcă a schimbat pe vecie tehnica războiului, înlocuind forța fizică cu energia chimică. La fel, astăzi trăim într-o lume ce se schimbă rapid și în care informația înlocuiește treptat toate celelalte forme de „persuasiune”.

Și totuși, e îndoielnic că va veni vreodată o vreme în care rațiunea singură ne va soluționa toate problemele și ne va rezolva toate controversalele.

Oricât de evidentă ar fi soluția, pare să existe de fiecare dată un neghiob care, oricât de șubredă i-ar fi poziția, împiedică progresul, un nemernic ce nu ascultă de logică și care refuză să creadă că clopotele bat pentru el. Pentru un astfel de ins nu ajunge persuasiunea, oricât de multă.

Și asta e punctul în care intră în joc Regulile lui Hasan. Hasan ibn Sabbah, întemeietorul temutului cult din secolul al XI-lea din Orientul Mijlociu numit *Asasinii* (*Hashishin*), și-a

învățat adepții că orice problemă poate fi rezolvată fie prin (1) *educare*, fie prin (2) *asasinare* (Lung, 1997 b).

În cuvinte simple: ar trebui să încerci mai întâi să-l „educi” pe cel care-ți stă în cale.

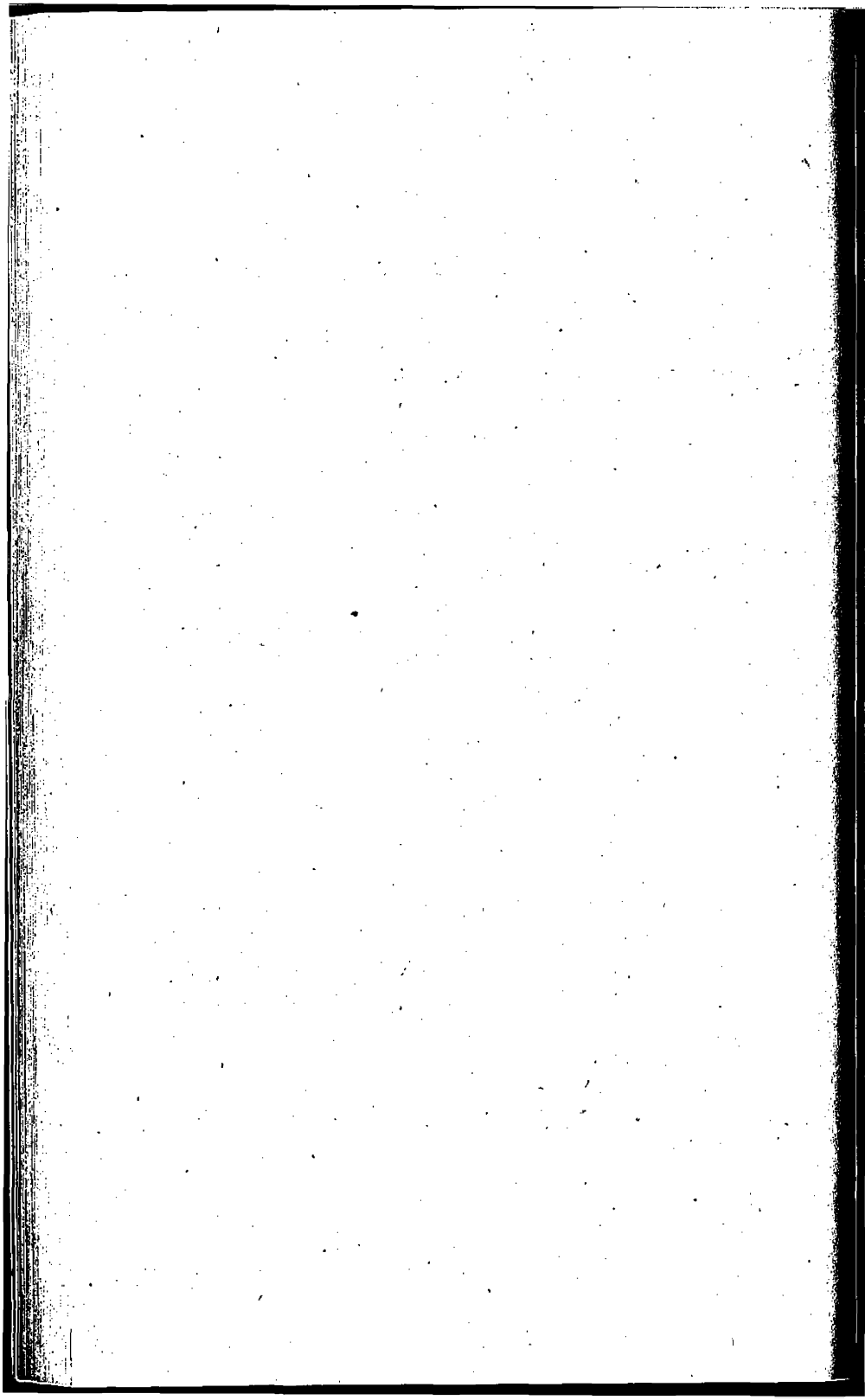
Un oficial aflat în calea lui Hasan se trezea într-o dimineață și găsea un pumnal înfipt în pernă, lângă capul lui. Oricine nu se lăsa educat prin lecția oferită de Hasan la momentul oportun (și nu erau prea mulți!) era pur și simplu ucis.

Se făcea o încercare similară de a-l educa pe nefericitul (hm!) care-l înlocuia pe răposat... *ad infinitum*, până când funcția respectivă ajungea să fie ocupată de un individ dispus să se lase „educat”. Machiavelli (1531) spunea: „Niciun principe nu trebuie să se grăbească să facă vărsare de sânge, decât dacă nu există nicio altă cale, și asta se întâmplă rareori” (*Discursuri*, III:19).

În sfârșit, dar nu cel mai puțin important, există o ultimă stratagemă ucigașă de remarcat, cea *mai importantă* dintre toate. Ea poate fi exprimată astfel: „Ai face bine să-ți păzești fundul!” Și ai face bine să-ți studiezi dușmanul înainte ca acesta să ajungă să stăpânească stratagemele ucigașe mai repede – și mai bine – decât tine!

„În război, cu cât poți să-ți maschezi mai bine intenția și unghiul de atac, cu atât ai șanse mai mari să-ți năucești dușmanul, să-l bați și apoi să-l îngropi.”

Lung, Cao Dai Kung-fu



Partea a II-a

DEPRINDEREA LA PERFECȚIE A JOCULUI

„Am devenit flexibili, adaptabili și versatili – specialiști în improvizație și inovare –, chiar dacă din simplul motiv că a trebuit s-o facem ca să supravieșuim.”

J. Paul Getty

Introducere

În partea I, „Percepție și putere”, am aflat câteva dintre abordările și strategiile generale folosite în controlul minții.

Acum, în partea a II-a, „Deprinderea la perfecție a jocului”, ne vom perfecționa, concentrându-ne asupra unor cunoștințe și tactici mai concrete, menite să ne ajute să furăm cu mai mare ușurință metodele de control al minții și de manipulare folosite de geniile și nebunii cu care vom face cunoștință în partea a III-a.

Da, am spus într-adevăr să le „furăm” metodele. E cel mai blând lucru pe care ni l-ar face acești maeștri nemiloși ai mutilării mentale, cu cel mai mic prilej!

Capitolul 4

Cifrele în controlul minții (Resurgență)

De-a lungul secolelor, nenumărate școli ale științei negre au elaborat programe de studiu – scheme și stratageme –, unele bogate, altele doar exagerate, însă menite toate să ajute la deschiderea forțată a scoicii încăpățănate a minții. Unele dintre aceste metode au fost modelate de confruntarea cu realitățile vremurilor și climatului lor și poate că sunt mai potrivite pentru acestea.

Alte metode au aplicabilitate mai largă și sunt la fel de viabile – dacă nu chiar maleficele – astăzi pe cât erau cu secole în urmă, când au fost concepute.

Oricum ar fi, toate merită atenția noastră, a celor care studiem știința neagră.

Shuhari: Cercul unic

*„Când te trezești înconjurat până la brâu de aligatori,
adu-ți aminte că ai venit să asanezi mlaștina.”*

Lyndon Baines Johnson

În Europa medievală, ori de câte ori o dispută între săteni amenința să creeze tulburări în comunitate, certăreții erau admonestați cu fraza „Păstrați biserica în mijlocul satului”; altfel spus, li se cerea să se concentreze pe imaginea de ansamblu, din acel moment, să se gândească la efectul disputei lor mărunte asupra comunității și a semenilor lor.

Concentrarea este întotdeauna misiunea principală. În clipa în care ne pierdem concentrarea, oricare ne-ar fi obiectivul, totul e pierdut.

Dacă dușmanul ne poate distra atenția, fie și o clipă, atât îi ajunge ca să-și înfigă cuțitul în coastele noastre, indiferent dacă e înarmat cu o armă fizică sau cu un pumnal psihic. Distragerea este poarta către moarte.

De aceea, „arta distragerii” este o materie de studiu obligatorie la „Institutul științei negre”.

De la experienții în război psihologic la escrocii de duzină, de la magicianul care face un porumbel să dispară la conspiratorul care te face pe tine să dispari, o foarte mare parte din știința neagră (controlul minții) se reduce la simpla *distragere*.

Tao: uite-o, nu e

Fizica modernă caută întruna așa-numita „teorie unificată a câmpului”, o ecuație unică prin care să coreleze și să explice totul în univers.

Taoiștii chinezi au de secole întregi propria teorie unificată a câmpului. O numesc *Tao*.

Tao este forța unică din Univers. De fapt, Tao este Universul. Așa cum un balon e plin cu aer și totodată înconjurat de aer, la fel, Tao ne înconjoară, ne umple și ne animă. *Suntem Tao*. Tao este simbolizată de ceea ce occidentalii numesc „yin și yang”:

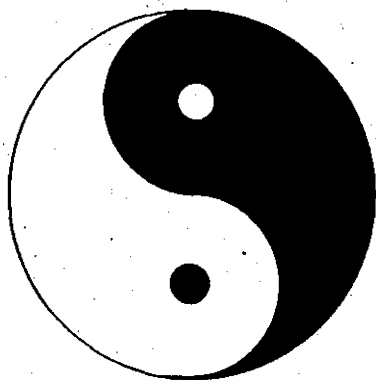


Figura 13: Yin și yang sau Tai Ch'i

Când privesc simbolul yin-yang, cei mai mulți neinițiați văd ceea ce este evident: *laturi opuse*, fiecare conținând sâmburele celeilalte.

Yin și yang înseamnă cald și rece, lumină și întuneric, masculin și feminin, o listă nesfârșită de perechi de elemente opuse. Orice lucru din univers își are locul de o parte sau de cealaltă a

acestei ecuații. În funcție de moment și circumstanțe, de eveniment și de efect, domină fie yin, fie yang. Sau cel puțin așa le pare celor mai mulți oameni.

Dar, potrivit maestrilor taoiști, această *gândire dualistă* este defectuoasă. Ori de câte ori îmbrățișăm o latură sau cealaltă a ecuației yin-yang, bine-rău, ne plasăm în postura de dușman al laturii opuse și de victimă a ei.

Spre exemplu, când sunt mulțumit, dușmanul meu mă poate face nemulțumit. Dacă sunt deprimat, sunt cu atât mai vulnerabil față de oricine îmi promite fericire veșnică.

Cheia, spun maestrii taoiști, constă în a înțelege că, deși yin și yang se află în permanentă concurență pentru poziția dominantă, simbolizând natura mereu schimbătoare a vieții, *cercul rămâne constant*, simbolizând adevărata natură a unui univers care nu se schimbă niciodată. Pentru japonezii *sennin* (maestrii minții), tao este *shuhari*, adică cerc. Shuhari include deopotrivă cercurile propriu-zise, cât și pe cele filosofice.

Există, spre exemplu, shuhari-ul fizic pe care îl „desenează” în jurul lor practicanții artelor marțiale, perimetrul protector care-i înconjoară. În luptă, nu-i dai voie niciodată inamicului să-ți încalce shuhari-ul personal fără să plătească pentru asta.

Mai există și cercul fizic alcătuit din familia și prietenii tăi. Un dușman poate să te atace prin infiltrarea în acest cerc, fie prefăcându-se că-ți e prieten, fie împrietenindu-se cu cei din cercul tău intim (adică vizându-i pe aceștia).

Acest shuhari intim există în interiorul unui cerc și mai larg, care-i cuprinde pe toți oamenii – oricât de lipsiți de importanță par – cu care vii în contact zilnic. După cum am spus deja, dușmanul poate să te atace și prin intermediul acestor „oameni insignifianți”.

Mai avem încă un cerc, mai abstract – dar nu mai puțin real! –, alcătuit din totalitatea vieții noastre, incluzând cercul de intimi și cel mai larg, al cunoșcuților, precum și atitudinea și perspectiva noastră. Ca să vezi surpriză: o atitudine căcăcioasă atrage mai multe „muște” negative în cercul vieții tale.

Prin urmare, așa cum trebuie să ne concentrăm asupra cercului yin-yang și să nu ne lăsăm distrași de părțile sale opuse, la fel trebuie și să ne întărim cercul, examinându-ne legăturile apropiate

și atitudinile ca să ne descoperim punctele forte înnăscute și, mai important, orice eventuală fisură din armura mentală. O astfel de autoevaluare realistă este o raritate, fiindcă necesită concentrare.

Exercițiul celor trei maimuțe

Înainte de a încerca să influențăm mintea altora, trebuie ca mai întâi să ne stăpânim propria minte agitată și indisciplinată. În Orient, mintea necontrolată a omului este simbolizată de maimuța zburdalnică, ușor de distras. În loc să fie „surde, mute și oarbe”, cele trei maimuțe care „nu aud de rău, nu văd de rău, nu vorbesc de rău” din Extremul Orient sunt, de fapt, portretizarea budistă a modalității corecte de a medita, prin dezactivarea simțurilor și eliminarea distragerilor, astfel obținându-se liniștirea și concentrarea minții.

Ca să-ți crești puterea de concentrare, așază-te într-o poziție comodă și inspiră prelung, adânc și deliberat de mai multe ori, concentrându-te în acest timp asupra mandalei din Figura 3, pagina 13.

După ce te concentrezi asupra mandalei timp de treizeci de secunde, închide ochii și încearcă să vezi în continuare, cu ochii minții, imaginea *remanentă* mandalei, cât de mult poți.

După ce imaginea dispare, deschide ochii și repetă procesul. În scurt timp, vei reuși să păstrezi imaginea remanentă pe perioade tot mai îndelungate. Nu uita să respiri lent, profund și deliberat în timp ce „vizualizezi” mandala.

Simplul efect de liniștire al acestui exercițiu de concentrare și meditație îl face valoros, dar obiectivul și beneficiul ultim va fi acela de a ajunge ca, fără să fie nevoie să privești mandala, să poți vizualiza această imagine liniștitoare – sau orice altceva alegi să vizualizezi – pur și simplu închizând ochii și concentrându-te.

Lecția oferită de polaritatea yin-yang taoistă (numită și *Tai Ch'i* – „Suprema supremelor”) și de shuhari este aceea că nu trebuie să-ți pierzi din vedere nicio clipă premiul, să nu te lași distras nicio clipă de la obiectivul tău.

Iar în controlul minții, obiectivul constă în a fi „cel care distrage” și nu „cel distras”.

Ceea ce este valabil pentru câmpurile de luptă fizice este valabil și pentru pericolele de pe terenurile minate ale minții: un singur pas greșit este suficient; o banală întrerupere a concentrării te poate transforma în victimă.

Potrivit lui Norris (1998):

„Nimeni, nici măcar o iubită nu te privește atât de intens și de atent ca omul care intenționează să te pună la pământ în ring. Simțeam cum mă sfredelesc ochii adversarului, examinându-mi cea mai mică mișcare, evaluându-mi respirația, calculându-mi condiția fizică. Iar eu făceam același lucru cu el. Nu e deloc exagerare să spui că a câștiga și a pierde o rundă are legătură directă cu concentrarea. O întrerupere a concentrării înseamnă o breșă în apărarea ta și adversarul o va depista imediat și va ataca” (pagina 41).

Două capete judecă mai bine decât unul singur

Am fost învățați că „fiecare monedă are două fețe”. Ceea ce nu ni se spune e faptul că, în mâinile unui adept al științei negre, este cert că ambele fețe sunt *cap...* sau ambele sunt *pajură*, deci ambele sunt categoric învingătoare – sau învinse –, cu condiția să știm *dinainte* pe ce să mizăm.

În limbaj simplu, asta înseamnă că trebuie să vedem ambele laturi ale problemei și, totodată, să nu ne lăsăm prinși de „iluzia opuselor” (sau manipulați să ajungem la ea), de interpretarea vieții în termeni de „sau, sau”.

Ni se spune mereu: „Și cu slănina-n pod, și cu burta plină nu se poate”, „Trebuie să alegi o tabără sau pe cealaltă”. Dar așa stau oare lucrurile de *fiecare dată*?

A existat vreodată un război în care ambele tabere greșeau, conflicte în care să nu fie implicate nici personaje sută la sută pozitive, nici personaje sută la sută negative? De prea multe ori, dușmanii reușesc să ne facă să credem că trebuie să fim automat de partea celui care, ne asigură ei, e „personajul pozitiv” dintr-un conflict, respingând la iuțeală tabăra cealaltă, în ciuda a ceea ce

am putea câștiga pe termen lung dacă ne-am alia cu „personajul negativ”.

- Nu lăsa niciodată pe altcineva să-ți aleagă prietenii sau dușmanii.
- Unii oameni sunt mereu nemulțumiți... fii unul dintre ei!

Două capete chiar judecă mai bine decât unul singur. Dacă știi ce gândește dușmanul, nu doar ce gândești tu, asta îți dublează șansele de victorie.

Capacitatea de a vedea ambele laturi ale unui conflict îți permite să manipulezi factori de ambele părți, ajustându-ți propria gândire pentru a compensa schimbările rapide din situație și putând „ajusta” gândirea inamicului în așa fel încât să-ți servească mai bine scopurile.

Tocmai aici, „cunoașterea dușmanului” – capacitatea de a gândi ca el – face diferența între a încheia ziua „sub scut”... sau „pe scut”!

Indiferent dacă alegem să o folosim sau nu, avem cu toții capacitatea de a ne vedea greșelile după producerea lor. Dar chiar și animalele o au și învață din incidentele neplăcute și din greșelile lor. Trebuie însă să dobândim *prevvedere*.

Zeul roman Ianus avea două fețe – la propriu –, care simbolizau capacitatea sa de a vedea și trecutul, și viitorul. Ianus era zeul Pragului și, ca atare, zeul Oportunității.

Niciun slogan demodat nu are capacitatea de a transforma cu adevărat „bărierile în trepte de acces”, de a scoate avantaje din dezavantaje sau de a storce resurse dintr-un deficit. Numai ochiul unic, ager și concentrat al hotărârii nestrămutate poate face toate astea.

Gândește-te la irosirea din războaie. Gândește-te la războaiele pe care le-am purtat doar în secolul XX.

Cei care ne-au fost cândva dușmani de moarte, cei pe care i-am demonizat și i-am dezumanizat prin propagandă aprigă, numindu-i sălbatici subumani și brute ucigașe doar cu câțiva ani în urmă, ne sunt acum aliații cei mai apropiați.

În manieră similară, ne creăm în prezent alianțe prost gândite cu dictatori mărunți, înarmându-i cu același cuțit pe care-l vor folosi mâine ca să ne înjunghie pe la spate.

Marile frământări internaționale se nasc din miopia politicienilor care-și urmăresc propriile interese și nu sunt în stare să vadă în viitor, peste zece sau douăzeci de ani, ca să construiască o pace și o prosperitate mai durabile.

Cu toate că, individual, nu putem avea un impact prea mare asupra politicii mondiale, ne putem controla propriul colț de lume împiedicând desfășurarea aceluiași scenariu jalnic, miop în viața noastră personală.

Prea mulți dintre noi ne irosim constant *resursele biologice* (adică oamenii), lăsând geloziiile, resentimentele persistente, mândria și prejudecățile meschine să ne împiedice să recunoaștem și să exploatăm (au! am vrut să spun „să utilizăm”) aptitudinile unice ale celor din jurul nostru.

Fiecare dintre noi are nemulțumiri izvorâte din felul cum ne-au tratat alții, șeful, Guvernul și viața în general, nemulțumiri pe care un dușman expert în anihilarea minții, înzestrat cu spirit de observație și plin de compasiune le poate folosi ca să se apropie de noi.

Întorcând moneda pe partea cealaltă, ne dăm seama că putem și noi să folosim resentimentele pe care le nutresc oamenii în taină (și uneori nu tocmai în taină) în avantajul nostru, pentru a recruta „agenți” în slujba cauzei noastre. Astfel:

- Cei insuficient apreciați pot fi transformați în agenții noștri dacă le arătăm că vor fi mult mai apreciați în *tabăra noastră*.
- Cei abuzați vor fi alinați de „ascultarea noastră înțeleghătoare” și de umărul nostru impermeabil.
- Cei înrăiți, chinuiți și condamnați pe nedrept pot primi un plan de a se răzbuna pe toți cei care i-au supărat, le-au stat în cale sau pur și simplu nu le-au recunoscut la timp „evidența genialitate”. (Repet: dușmanul dușmanului meu este prietenul meu.)

Sun Tzu dedică un capitol întreg recrutării unor astfel de personalități nemulțumite și înstrăinate. În mod foarte potrivit, e capitolul XIII.

Cele două școli

Pentru știința neagră și studierea controlului minții, psihologia modernă poate fi împărțită în linii mari în două școli de

gândire, pe care le vom denumi „școala interiorului” și „școala lui Skinner”, corespondente cu două modalități foarte diferite de abordare a vindecării psihice.

Școala interiorului. Aceasta este reprezentată de psihanaliză, întemeiată de Sigmund Freud (1856 – 1939).

Freud a avansat teoria potrivit căreia comportamentul perturbat și deviant poate fi explicat prin evenimente interne: sentimente și fobii, dorințe și groaze, traumele și dramele care se desfășoară pe scena inconștientului, în capul nostru. (Vezi „Cunoaște «latura nocturnă» a inamicului”, în capitolul 1.)

Freud era convins că persoana va înceta să se poarte anapoda (efectul) de îndată ce ia contact cu cauza subiacentă (adică inconștientă).

Potrivit lui Freud, de cele mai multe ori, motivele pentru care facem jumătate din lucrurile pe care le facem sunt un mister chiar și pentru noi înșine. Aici intervine „vărsatul sacului” pe canapeaua psihologului. Dacă vorbești suficient de mult, în cele din urmă te vei trăda în fața lui, iar el își va da seama că ai devenit criminal în serie pentru că n-ai fost educat cum trebuie să faci la oală.

(Vestea bună e că școala interiorului spune că poți da vina pentru toate problemele pe care le ai la vârsta adultă pe părinții tăi la fel de duși cu sorcova... iar asta e, în sine, un fel de terapie!)

Școala interiorului adoptă teoria lui Freud cum că avem în cap un „Se” („copilul răzgâiat interior”, inconștient, care vrea tot ce vede și nu acceptă niciun refuz), „Eul” (psihicul conștient, a cărui responsabilitate este să spună Se-ului „Nu!”, fiindcă Eul nu vrea să facă pușcărie pentru o faptă a Se-ului) și „Supraeul” („conștiința”, care impune standarde imposibil de înalte, pe care Eul n-are cum să le atingă, ceea ce-i provoacă Eului, aproape la fel de multă anxietate ca Se-ul).

Această „anxietate” nerezolvată, iese la iveală în tot felul de forme, nu în ultimul rând sub forma fobiilor, a nevrozelor (boli nervoase) și a psihozelor – gândește-te la Hannibal canibalul.

Se-ul, Eul și Supraeul cad rareori de acord și de multe ori se sabotează reciproc, inconștient. Astfel, scăpările verbale stânjenitoare se produc atunci când Eul spune ceva, dar Se-ul „gândește” altceva:

Școala interiorului se desfată cu aceste „acte ratate”, deoarece ele și alte indicii înconștiente, verbale și fizice (limbajul corporal etc.), le oferă informații cu privire la ceea ce gândești cu adevărat. (Vezi „Mersul-umbră”, în capitolul 5.)

Nu mai trebuie să spun că descoperirea și descifrarea corectă a impulsurilor și dorințelor înconștiente ale dușmanului înainte să devină conștient de ele îl fac să fie, practic, la mâna ta.

Invers, trebuie să ne dăm osteneala de a ne curăța dulapul de eventualele schelete înconștiente care încă mai pândesc acolo... înainte s-o faci știi tu cine.

Școala lui Skinner. Botezată după B.F. Skinner (1904 – 1990), cel mai deschis și mai controversat adept al behaviorismului, școala lui Skinner consideră că purtarea deviantă și perturbată (efectul) este provocată de evenimente externe („stimuli” din mediu) și întreținută (întărită pozitiv) de consecințele sale. Altfel spus, „Prima oară când am făcut lucrul ăsta, m-am simțit bine, așa că vreau să-l repet”.

Dacă modifici stimulul (cauza), modifici răspunsul (efectul): „Înainte mă simțeam bine când făceam lucrul ăsta, acum mă doare dacă-l fac, așa că n-am să-l mai repet!”

Astfel, comportamentul nevrotic și chiar cel psihotic pot fi explicate ca învățare incorectă sau insuficientă. Cu alte cuvinte, prea mult băț, insuficiente bomboane. Sau prea multe bomboane, insuficient băț.

J.B. Watson (1878 – 1958), întemeietorul behaviorismului, și-a învățat studenții să nu mai caute sentimentele, ideile și motivațiile înconștiente ale pacientului și nici spiriduși freudieni precum Se-ul, Eul și Supraeul, ci să se concentreze asupra felului în care reacționează organisme (inclusiv ființele umane) la stimuli din mediul lor.

I.P. Pavlov, laureat al Premiului Nobel, a făcut întocmai. Mda, acel Pavlov: sună clopoțelul, hrănește câinele. Sună clopoțelul, hrănește iarăși câinele. Sună clopoțelul a treia oară, nu hrăni câinele, lui Grivei tot îi curg de zor balele. Condiționare clasică. Funcționează și la oameni. (Și, desigur, tu ești 100% sigur că nu va funcționa în cazul tău. He-he-he!)

În 1920, Watson a reușit să-i declanșeze o fobie unui sugăr de unsprezece luni pe nume Albert, făcând un zgomot puternic ori de câte ori îi arăta copilului un șoarece alb.

Ca să vezi surpriză: bietul țânc a ajuns în scurt timp să tremure de groază nu doar când vedea un șoarece adevărat, ci ori de câte ori vedea un lucru care semăna cât de vag cu un șoarece real: alte animale cu blană, o haină îmblănită, ba chiar și țesături pufoase din bumbac și lână. (*Journal of Experimental Psychology*, 1920.)*

Skinner însuși și-a folosit cel puțin o dată (singura ocazie despre care știm) descoperirile cu privire la ușurința cu care se pot modela comportamentele dorite la oameni pentru a-i manipula subliminal pe alții (Lung și Prowant, 2001:101).

Școala interiorului este de părere că trebuie mai întâi să găsești originea sentimentelor tale negative și a fobiilor, a nevrozelor sau a psihozei care te chinuiește. Identificând rădăcinile problemei (de obicei ori trauma, ori mama!), îți vei schimba apoi sentimentele și atitudinile, lucru care, la rândul lui, te va face să nu te mai porți ca un nebun. Altfel spus, *revelația* duce la *reabilitare*.

Școala lui Skinner, pe de altă parte, nu se concentrează asupra lucrului sau persoanei care te-a deranjat la cap. Ea susține că, dacă perturbî (adică schimbi, încetezi întărirea pozitivă) comportamentul nedorit, sentimentele se vor schimba și ele. Prin urmare, schimbă comportamentul (acțiunile) persoanei și-i influențezi (schimbi) și atitudinea.

Așadar, dacă un terapeut aparținând școlii interiorului ar scormoni în primii ani de viață ai pacientului ca să găsească sursa fobiei de lifturi a acestuia, un terapeut aparținând școlii lui Skinner va urmări să-l determine pe pacient să meargă cu liftul, desensibilizându-l, știind că modificarea comportamentului pacientului va duce și la modificarea sentimentelor sale și, astfel, îi va elimina fobia.**

Adu-ți aminte că acesta este un principiu elementar al spălării creierului – modificarea comportamentului unei persoane

* Nu, Watson n-a fost arestat pentru abuz asupra copilului. Și nu, nu știm dacă bietul Albert a ajuns, ca adult, să fie un criminal în serie travestit! (n.a.).

** Albert Ellis, întemeietorul terapiei rațional-emotive, a pus un pacient îngrozit de posibilitatea umilirii în public să se plimbe prin orașul New York trăgând după el o banană în lesă, ca pe un câine. În mod previzibil, oamenii au răs de el, dar când pacientul și-a dat seama că nu e sfârșitul lumii dacă oamenii răs de el, a început să râdă și el. Pacient vindecat (n.a.).

(adică a o face să execute o acțiune, oricât de superficială) reprezintă primul pas spre schimbarea convingerilor sale.

Într-o formulare simplă, potrivit școlii lui Skinner, poți termina pe oricine să se răzgândească și, în general, să facă orice dacă ai o bomboană destul de dulce sau un băț destul de mare.

J.B. Watson spunea (1924):

„Dați-mi o duzină de sugari sănătoși, cu constituție bună, și propria mea lume de un anumit tip în care să-i cresc și garantez să aleg pe oricare dintre ei și să-l educ ca să devină orice fel de specialist aleg – medic, avocat, artist, comerciant și, da, chiar cerșetor și hoț, indiferent de talentele, înclinațiile, tendințele, capacitățile, vocațiile sale și de rasa strămoșilor săi.”

Școala subțiatului. Aici, la bufetul „Institutului de știință neagră”, ne place să avem și slănina în pod, și burta plină. Așa că, în loc să alegem o școală de stăpânire a minții în detrimentul celeilalte, școala interiorului sau școala lui Skinner, luăm ce are fiecare mai bun ca să creăm ceea ce ne place să numim „școala subțiatului”, botezată astfel fiindcă metodele și motivațiile ei urmăresc un singur obiectiv: să ne facă învingători și, totodată, să „subțieze” portofelul dușmanului, talia lui și, în ultimă instanță, legăturile care-l țin în viață!

Astfel, combinăm și potrivim liber tactici și tehnici aparținând unor școli de gândire opuse, până când ajungem la tonicul potrivit (sau la toxina potrivită!), care va vindeca garantat orice-l „supără” pe dușmanul nostru. (Iar când rețeta este administrată cum trebuie, dușmanul nu ne va mai supăra pe noi!)

Așadar, putem folosi bomboana școlii interiorului ce constă în prietenia mimată și grija prefăcută ca să-l determinăm să se deschidă în fața noastră, să-și dezgolească psihicul, permițându-ne să descoperim dorințele inconștiente, groazele și secretele murdare pe care le ascunde chiar de el însuși.

La fel ca un jucător de pocher viclean, care descifrează indiciile trădătoare oferite fără voie de adversarii săi, și noi putem învăța să descifrăm inconștientul dușmanului, ceea ce ne permite să ne dublăm cu încredere miza (investiția)... sau să ieșim din joc și să plecăm ca să ne continuăm lupta.

Apoi putem să împrumutăm „bățul” școlii lui Skinner și să-l folosim ca să ne îmboldim cu blândețe subiectul să alerge ca un șoarece orb prin labirinturile fizice și psihice create de noi.

Modalitatea de a realiza acest lucru constă într-o aritmetică surprinzător de simplă: fie adăugăm stres în viața dușmanului (bățul), fie ne oferim să-i înlăturăm stresul deja existent (bomboana).

Evenimentele diferite au efecte diferite asupra fiecăruia dintre noi. Pentru anumite tipuri de stres (ex. filmele de groază, săritul cu coarda elastică) ne oferim voluntar. Acesta e tipul de stres determinat de eliberarea puternică de adrenalină.

Stresul *cronic*, pe de altă parte, e mai insidios, mai persistent și rareori căutat. În această categorie intră orice de la divorț până la prăbușirea turnurilor gemene ale World Trade Center, precum și tulburarea de stres posttraumatic (TSPT).

Elaborarea de noi scale pentru măsurarea cu mai mare precizie a stresului continuă, însă majoritatea sunt simple variante ale celebrului test de stres al lui Holmes și Rahe. (Vezi Figura 14.)

Figura 14: Evenimente de viață stresante

Evenimentul de viață	Punctajul tensiunii
Moartea soțului/soției	100
Divorț	73
Separare conjugală	65
Condamnare la închisoare	63
Moartea unei rude apropiate	63
Accidentare sau boală personală	53
Căsătorie	50
Concediere de la locul de muncă	47
Reconciliere conjugală	54
Pensionare	45
Schimbări în sănătatea unui membru al familiei	44
Sarcină	40
Probleme sexuale	39
Un nou sosit în familie	39
Reajustarea afacerii	38
Schimbări în situația financiară	38
Moartea unui prieten apropiat	37

Schimbarea ocupației profesionale	36
Modificarea numărului de certuri conjugale	35
Ipotecă sau credit de peste 10000 de dolari	31
Executare silită pentru ipotecă sau credit	30
Schimbări în responsabilitățile profesionale	29
Plecarea de acasă a fiului/fiicei	29
Probleme cu socrii	29
O realizare personală excepțională	28
Soțul/soția începe sau încetează să lucreze	26
Începerea sau terminarea școlii	26
Schimbări în condițiile de trai	25
Revizuirea obiceiurilor personale	24
Probleme cu șeful	23
Schimbări în programul de lucru sau condițiile de lucru	20
Schimbarea locuinței	20
Schimbarea școlii	20
Schimbări în obiceiurile recreative	19
Schimbări în activitățile la biserică	19
Schimbări în activitățile sociale	18
Ipotecă sau credit sub 10000 de dolari	17
Schimbări în obiceiurile de somn	16
Schimbarea numărului de întruniri familiale	15
Schimbări ale obiceiurilor alimentare	15
Concediu	13
Perioada Crăciunului	12
Încălcări minore ale legii	11

Scorul total al tensiunii

Scorurile între 0 și 149 sunt rezonabile și indică o stare relativ sănătoasă, de stres normal.

Scorurile între 150 și 300 arată că ai o probabilitate cu 50% mai mare de a te îmbolnăvi în următoarele șase luni, deoarece stresul reduce capacitatea organismului de a lupta cu boala.

Deja asaltat de unul sau mai mulți dintre acești factori de stres, dușmanul tău va fi cât se poate de dispus (credul) să asculte pe oricine-i promite orice lucru care-i va atenua stresul, de la a lua o pastilă până la a intra într-un cult. Invers, dacă dușmanul

se confruntă cu prea puțin stres sau deloc (extrem de improbabil!), e foarte simplu să ne folosim capacitatea de control al minții ca să-i creăm un motiv de stres!

Intelligența și informațiile

„Informațiile personale precise se pot dovedi mult mai importante decât muniția de precizie.”

Contele de Marenches, fost șef al serviciului francez de informații

Știința neagră (controlul minții) este în primul și-n primul rând „știința inteligenței și a informațiilor”. Inteligența este în-născută, iar informațiile se adună.

Inteligența în-născută. Potențialul de inteligență cu care te naști, precum și cel care se adaugă de-a lungul vieții prin experiență, educație și abilități, este în-născut.

Ca să vezi surpriză: puțini oameni se apropie cât de cât de fructificarea deplină a potențialului inteligenței lor.

Cel mai important factor determinant al măsurii în care ne apropiem de utilizarea maximă a potențialului inteligenței noastre este asiduitatea cu care ne învățăm să receptăm și să procesăm corect informațiile despre lume.

Adu-ți aminte că creierul nostru, al oamenilor, are două „laturi”: emisfera stângă, care se ocupă de gândirea liniară și logică, și emisfera dreaptă, mai abstractă și mai artistică.

Deși ne folosim cu toții ambele emisfere cerebrale, la fiecare dintre noi domină fie cea dreaptă, fie cea stângă.

Oamenii cu emisfera stângă dominantă gândesc mai metodic, le place să organizeze lucrurile și să le îndeplinească pas cu pas. Oamenii de felul acesta sunt manageri buni, cu picioarele pe pământ, dar primesc rareori premii pentru creativitate sau inovație.

E ușor de depistat dacă la un individ domină emisfera dreaptă sau cea stângă, pe baza indiciilor verbale și neverbale. (Vezi Figura 15.)

TRĂSĂTURI ALE EMISFEREI STÂNGI/ALE EMISFEREI DREPTÉ

Emisfera stângă

Verbal, foloseşte cuvintele pentru a descrie. **Temporal**, ţine socoteala timpului. **Ana-litic**, rezolvă problemele pas cu pas şi bucată cu bucată.

Abstract şi simbolic, foloseşte cu uşurinţă simboluri şi reprezentări verbale.

Logic şi liniar.

Secvenţial (A-B-C...).

Obiectiv

Exprimare caracteristică:

Hm...

Matematic (foloseşte cifrele pentru a-şi măsura şi cuantifica lumea).

Majoritatea celor cu emisfera stângă dominantă sunt **Ascultători**.

Emisfera dreaptă

Nonverbal, îşi foloseşte mâinile, desenează imagini şi scheme în aer când vorbeşte.

Non-temporal. Nu are deloc simţul timpului. Nu e bun la planificări. **Sintetic**, vede „întregul”, imaginea de ansamblu uitându-se la componente.

Gândire concretă, se raportează la lucruri aşa cum sunt ele în prezent. **Intuitiv, bun la ghicit! Face salturi cognitive**.

Subiectiv

Exprimare caracteristică:

Aha!

Metaforic (foloseşte imagini, metafore şi comparaţii ca să-şi descrie lumea).

Oamenii cu emisfera dreaptă dominantă tind să fie **Privitori şi Tactili**. Ascultă cuvintele şi expresiile pe care le foloseşte şi care-i indică orientarea **P-A-T**.

Figura 15

Stabilind dacă la duşmanul nostru domină emisfera dreaptă sau cea stângă, aflăm cum percepe, obţine şi procesează informaţiile despre lumea sa:

- Gândeşte abstract sau mai mult concret (literal)?
- Foloseşte raţionarea ştiinţifică înainte de a ajunge la o hotărâre sau gândirea magică (ex. norocul, loteria) îi conduce lumea?
- Este capabil să fie obiectiv sau e întotdeauna subiectiv în interacţiunile cu alţii?

- Îl călăuzește interiorul (*jodōmon* în japoneză) sau exteriorul (*shodōmon* în japoneză)?
- E un singuratic care preferă să acționeze în mod independent sau are nevoie de siguranța oferită de mulțime, lucru care-l face să încerce să obțină favoruri și validări din partea altora?
- Este motivat de ambiții conștiente sau de motivații inconștiente, ținând de latura nocturnă, de care nu este conștient?

Cu cât poți discerne mai multe înclinații și motivații de acest fel, cu atât îți va fi mai ușor să-ți pui dușmanul în lesă.

Informațiile. Pe de altă parte, informațiile adunate sunt toate acele fragmente de cunoștințe pe care le dobândești ca să atingi un obiectiv dat.

Cel mai bun exemplu constă, firește, în informațiile pe care ne propunem deliberat să le aflăm despre dușmanul nostru, „tabăra” și intențiile sale.

Obținem acest tip de informații despre inamic folosind două metode:

- **Observația** (inclusiv cercetările aprofundate).
- **Revelațiile** despre gândirea dușmanului pe care ni le oferă chiar el, de bunăvoie, accidental sau după ce-i aplicăm suficientă... stimulare.

După ce am obținut informații prin observații și revelații, suntem liberi să le aplicăm, folosind două tipuri de tehnici.

Eroare, sau teroare?

În esență, tehnicile de control al minții se bazează fie pe elemente de eroare, fie pe elemente de teroare, fie pe o combinație a celor două.

Eroarea. Folosind un plan de atac ce vizează eroarea, descoperim și profităm rapid de toate erorile pe care le găsim la inamic – greșelile din percepția sa, defectele de personalitate, omisiunile fatale din planurile sale de viitor.

Spus fără menajamente, asta înseamnă să exploatăm nemișos orice slăbiciune pe care o descoperim la el sau în lumea sa, folosind înșelăciunea ca să-i exploatăm prefăcătoria și umplându-i cu îndoieli până la refuz mintea deja năucă. După Lung (2002):

„Îndoiala este poarta către moarte. Fă un om să se îndoiască de capacitățile lui și de validitatea planurilor sale de luptă, fă-l să se îndoiască de cel mai bun prieten și deja l-ai înfrânt. Citește *Othello*.”

Primele patru stratageme ucigașe – orbirea, mituirea și șantajul, spălarea creierului și legarea dușmanului de tine prin legături de sânge – țin de acest element al erorii.

Teroarea. Celelalte două strategii ucigașe rămase – tiranizarea și îngroparea – se bazează pe un element de teroare pentru a-și atinge obiectivele. Lung spunea: „Pumnalul fricii poate să omoare mai repede decât pumnalul de oțel. Cuvântul potrivit, rostit la urechea potrivită, înfăptuiește multe și, deseori, câștigă bătălia înainte ca aceasta să înceapă”.

Deși ar putea să sune brutal, ai fi uimit să vezi ce poate realiza obiectul contondent potrivit, plasat strategic deasupra capului potrivit, în momentul potrivit!

În mod similar, ai fi șocat să vezi cât de repede reușesc câțiva amperi de electricitate – corect aplicați – să pună subit în mișcare negocierile ce stagnează!

Foarte multă confuzie, irosire și inutilitate există astăzi în lume din simplul motiv că se lasă să treacă prea mult timp între infracțiunea clară și pedeapsa pe măsură (Lung și Prowant, 2003).

Bomboana sau bâta – mai devreme sau mai târziu cedăm cu toții în fața uneia sau a celeilalte... sau a amândurora. Oricât am încerca să ne smulgem din lesă, tot căței lui Pavlov rămânem.

A treia ureche

În funcție de circumstanțe și de flux, ființele umane procesează informațiile pe care le obțin din lume în mod analitic, în mod emoțional sau în mod instinctiv, reprezentate de cap, inimă și respectiv cămin.

Capul

Capacitatea de a raționa și analiza este cea care ne așază în vârful lanțului trofic. Din păcate, foarte mulți oameni fac eforturi

reduse sau deloc ca să-și revendice activ acest „drept din naștere”. Acesta e un comentariu regretabil cu privire la specia umană în general, dar faptul că 95% dintre oameni fac eforturi prea puține sau deloc pentru a-și îmbunătăți capacitatea intelectuală sau cea de raționare este, de fapt, pozitiv pentru noi, în plan individual, în ceea ce privește știința neagră.

Inima

Multă vreme s-a crezut că inima este sediul stărilor afective. Azi știm că substanțele chimice din creier sunt cele care ne provoacă, de fapt, schimbările de dispoziție.

Spre exemplu, când un om se îndrăgostește, el simte pasiune și o senzație de euforie datorită creșterii cantității unui neurotransmițător cerebral numit *dopamină*. Această euforie poate să dureze de la câteva luni până la doi ani și se transformă treptat într-un sentiment mai calm, de căldură și atașament, pe măsură ce în organism crește cantitatea de hormon numit *ocitocină*.

În timpul acestui stadiu euforic inițial al iubirii romantice, judecata ne este deseori încetoșată, ceea ce ne împiedică să vedem defectele iubitului sau iubitei (situație descrisă în *Awake!*, 8 august 2002).

Totuși, nu exclude încă ideea de inimă „simțitoare”. În mod interesant, credința că inima influențează afectivitatea ar putea fi întemeiată, deoarece timusul (glandă situată aproape de inimă) este asociat cu iubirea și compasiunea. (Vezi „Cele șapte roți ale puterii”, mai târziu în acest capitol.)

Adu-ți aminte din discuția noastră de la început despre percepție că accesul la toate faptele concrete, reci și obiective din lume nu face nici cât o ceapă degerată atât timp cât le receptăm prin filtrul trăirilor afective, atât de supuse greșelii.

A ne lăsa emoțiile indisciplinate să ne conducă e totuna cu a ne pune un pistol la tâmplă și ne garantează că am pierdut bătaia înainte ca ea să înceapă. Pe de altă parte, dacă ne încurajăm inamicul (adică forțându-l) să treacă prin filtrele emoționale supuse greșelii toate informațiile care-i parvin, asta ne asigură victoria.

Ispitirea poftelor și lăcomiei dușmanului, ațâțarea fricii sale, desconsiderarea mândriei lui sau apelul la compătimirea lui îl

determină, toate, să reacționeze subiectiv și afectiv, cu inima, în loc s-o facă obiectiv, examinând faptele și acționând cu capul. (Vezi „Cinci slăbiciuni periculoase, cinci frici”, mai târziu în acest capitol.)

În ultimă instanță, inima nu poate înlocui capul. Faptele concrete n-ar trebui niciodată să ocupe locul secund, după imaginație.

Asta nu înseamnă că trebuie să fim niște ticăloși nesimțitori, fără pic de compasiune față de prunci și de vârstnici; dimpotrivă. Jocul stărilor afective trebuie luat în calcul în orice plan de luptă bazat pe controlul minții, fie ca factor motivator pentru noi și armata noastră, fie ca piatră de hotar ce marchează drumul spre căderea inamicului.

Căminul

Potrivit lui Norris (1996): „Vor fi momente când nu vei ști ce să faci, când mintea îți dictează o direcție de acțiune, iar instinctul, alta. Pe care s-o urmezi? Ascultă-ți de fiecare dată instinctul” (pagina 166).

Cuvântul englezesc „hearth” (cămin) vine din *kundayati*, „pârlește” în sanscrită, și poate fi înrudit cu un alt cuvânt est-indian, *kundalini*.

Astăzi folosim cuvântul „cămin” cu sensul concret de șemineu și, mai general, ca sinonim pentru casă.

Metaforic vorbind, căminul este miezul ființei noastre, instinctul nostru nepătat, nedomesticit, pe care societatea nu l-a călcat în picioare.

Când un lucru ne deșteaptă sentimente profunde, spunem că-l simțim în miezul ființei.

Unele culturi orientale afirmă că sălașul sufletului se află, fizic, cu trei degete mai jos de ombilic, loc pe care chinezii îl numesc *tan tien*, iar japonezii, *hara*, ca în expresia *hara-kiri* (spintecarea pântecelui).

De fapt, când un samurai își făcea *hara-kiri* (mai corect numit *seppuku*), el își expunea simbolic sufletul (și, la propriu, măruntaiele) privirii publicului.

În epoca actuală, nevolnică, a combaterii discriminării, când fiecare idee inovatoare trebuie să fie verificată mai întâi de un cenzor, nevolnic și el, ale cărui papile gustative au fost neutralizate

demult, când fiecare glumă îți poate aduce o condamnare, am ajuns să fim îngroziți de ideea de a pune la îndoială motivele altui om și nu îndrăznim să ne manifestăm față de suspiciunea, de teamă să nu fim etichetați drept șovini, rasiști, reacționari sau mai rău.

De prea multe ori, frica de ceea ce ar putea să se întâmple ne face orbi la pericolul imediat reprezentat de ceea ce se petrece în clipa prezentă. Skinner spunea (1995):

„Nu lăsa să te omoare politețea. Regulile etichetei sociale au fost create cu mult timp în urmă. Din păcate, trăim în prezent [...]. Ar trebui să examinăm regulile de etichetă ale părinților noștri – conturate în vremuri mai civilizate – pentru a ne convinge că sunt valabile și pe străzile sălbatice de azi. Când ești obligat să alegi între politețe și supraviețuirea bazată pe inteligența străzii, principiul de bază rămâne acesta: mai bine să ofensezi decât să trebuiască să intri în defensivă” (pagina 61).

E mai bine să faci parte din partidul considerat de majoritatea „nepotrivit” decât să fii *mort*. Ai încredere în instinctul tău.

Dacă asta te face să te simți mai bine, gândește-te la instinct ca la punctul de mijloc dintre cap (puterea rațiunii, yang) și inimă (afectivitate, yin), un echilibru între cele două.

La fel cum inconștientul nostru surprinde subtilități și nuanțe (adică „limbajul-umbră”) care ne influențează raționarea conștientă, tot așa, conștiința organismului receptează adesea modificări abia perceptibile din atitudinea sau echilibrul altei persoane sau eliberarea de feromoni (adică îi mirosim frica).

Unii oameni cred în percepția extrasenzorială. Dacă un astfel de „al șaselea simț” există într-adevăr sau nu, asta e o chestiune pur academică, din moment ce folosirea la capacitate maximă a celor cinci simțuri existente poate să ne intimideze dușmanul și să-l facă să creadă că avem cu adevărat „puteri” extrasenzoriale.

De multe ori, receptăm în mod inconștient semnale verbale și neverbale emise de alții inconștient. (Vezi „Mersul-umbră”, în capitolul 5.)

Ne apucă groaza sau simțim ceva negativ în aer. Și observăm că ni se ridică părul pe ceafă (o reminiscență din vremurile mai puțin evoluat, când blana groasă de pe spinarea noastră de fieră se ridica, pentru a ne face să părem mai mari și mai de temut decât eram cu adevărat).

Căminul este, așadar, „a treia ureche” a noastră. Și ar trebui să-i dăm ascultare. Dacă se întâmplă vreodată să simți că e ceva în neregulă, că ești observat... *ascultă-ți instinctul*.

Instinctele tale animale s-au dezvoltat cu milioane de ani înaintea creierului tău omenesc superior (și care face de prea multe ori exces de analiză). Instinctul are cel puțin avantajul „vehimiei”. Norris (1998) spunea:

„Ca soț și tată, prieten, frate și fiu – ca om trăind printre oameni –, știu că multe dintre momentele cele mai importante din viața mea personală au fost acelea în care am reacționat nu în conformitate cu direcția de acțiune la care m-a condus rațiunea, ci în concordanță cu imboldul instinctului sau al inimii” (pagina 166).

Cele patru umori

Nu, n-au nimic de a face cu scheciurile umoristice.

Concepția despre cele patru umori a fost elaborată de filozoful sicilian Empedocle (490 – 430 î. Hr.), care a avansat ipoteza că tot ce există în Univers este alcătuit din patru elemente: pământ, aer, foc și apă.

Empedocle susținea că aceste energii elementare apar în corpul omenesc sub forma a patru fluide organice: flegmă, sânge, bilă galbenă și bilă neagră. Pentru păstrarea permanentă a sănătății și a bunei dispoziții este necesar ca aceste patru umori să se afle într-un echilibru corect. Invers, preponderența uneia dintre cele patru creează proastă dispoziție, boală fizică și/sau atitudine neadaptată.

Spre exemplu, sângele (caracterizat ca umoare de lucrurile calde și uscate) ne face sangvini și, deci, încrezători, activi și entuziaști. Însă când predomină între cele patru umori, devenim

aroganți și dominatori, chiar periculoși și, *in extremis*, însetați de sânge.

Flegma (asociată ca umoare cu lucrurile reci și umede) ne face flegmatici, adică impasibili și calmi, obiectivi și detașați. Prea multă flegmă duce însă la letargie și lenevie fizică. Dusă la extrem, predominanța flegmei ne transformă obiectivismul în cruzime.

Bila neagră determină în mod normal o dispoziție medita-tivă, introspectivă, provocând deseori sentimente de nostalgie. Excesul de bilă neagră duce la vinovăție și depresie handicapantă.

Bila galbenă ne face excitabili și plini de energie colerică. Dusă la extrem, ne face iritabili și iuți la mânie.

Vindecătorii din vechime care foloseau această teorie a celor patru umori pentru a explica bolile își tămăduiau pacienții prin enantiopatie (adică aplicarea elementului opus), tratând de exemplu febra prin frig. (Hm... asta miroase a yin și yang!)

Cum una dintre cele patru umori predomină în fiecare din-tre noi, determinându-ne temperamentul general psihic și fizic, descoperirea umorii care predomină la dușmanul nostru ne per-mite să-l manipulăm mai ușor.

Astfel, un inamic cu umorile în echilibru (adică sănătos și cu o dispoziție bună) poate fi „dezechilibrat” și i se poate induce o dispoziție proastă prin aplicarea unei pomezi fizice sau a unei stratageme mentale menite să-i creeze o cantitate excesivă dintr-unul din cele patru elemente, ales special ca să-l împingă în direcția aleasă de tine (ex. îi dai prea multă flegmă ca să-l faci să-și piardă obiectivismul sau prea multă bilă galbenă ca să-l faci să-și piardă controlul și s-o ia razna).

Asta se realizează introducând în lumea sa diferite prepa-rate chimice, farmece, chiar și cuvinte și expresii special elabo-rate (adică vrăji), fiecare corespunzând unui anumit element și, respectiv, unei anumite umori.

(Ca să știi și tu: în esență, de aceste demersuri au fost acu-zate, în Evul Mediu, cele mai multe „vrăjitoare” arse pe rug.)

Teoria celor patru elemente a lui Empedocle și aplicațiile ei în privința corpului omenesc sub forma celor patru umori au continuat să fie folosite pe tot parcursul epocii medievale, până în vremea Renașterii, când au fost în sfârșit înlocuite de descoperirile

mai amănunțite din biologie și medicină și de dezvoltarea adevăratelor discipline științifice, precum chimia.

Cinci slăbiciuni periculoase, cinci frici

„Cele cinci culori orbesc ochiul. Cele cinci tonuri asurzesc urechea. Cele cinci gusturi seduc limba.”

Tao Te Ching

Teoria occidentală a celor patru elemente formulată de Empedocle seamănă izbitor de mult cu strategia japoneză *Gojo-goyoku*, a celor cinci slăbiciuni, prezentată detaliat în *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001).

Pe lângă strategia *Gojo-goyoku* folosită de ninja, de-a lungul secolelor, mințile geniale din Orient și din Occident au făcut nenumărate calcule și liste cu scăpările, greșelile și defectele omenești și oricare dintre ele ne poate fi de folos astăzi.

Spre exemplu, mulți afirmă că Siddhartha Gautama „Buddha” ar trebui să primească și titlul de „părinte al psihologiei”, întrucât relevanțele sale cu privire la natura umană au avut loc cu 2400 de ani înainte ca Freud să-și aprindă primul trabuc.

Mai mult, *Dhammapada* („Colecția afirmațiilor lui Buddha”) enumeră cinci slăbiciuni ce trebuie evitate pentru a atinge Nirvana (iluminarea): „Ignoranța este cel mai mare păcat [...]. Nu există foc mai intens decât pofta, scânteie mai puternică decât ura, capcană mai mare decât prostia și tortură mai intensă decât lăcomia”.

(**Ca să știi și tu:** următorul verset din „Biblia” budistă avertizează: „Ne e ușor să vedem greșelile altora, dar greu să le vedem pe ale noastre.”)

Maestrii budiști de mai târziu aveau să identifice „Cele cinci otrăvuri” care-l chinuiesc pe om: iluzia, furia, patima, invidia/lăcomia și răutatea (adică acțiunile ignorante și vătămătoare).

Observăm iarăși asemănările dintre aceste observații și concluziile la care au ajuns alte școli ale științei negre, în Orient și în Occident.

Slăbiciunile periculoase

Există un poem koan zen care spune:

Primul călugăr: „Uite, steagul acela se mișcă”.

Al doilea călugăr: „Nu, vântul se mișcă”.

Al treilea călugăr: „Mintea voastră e cea care se mișcă”.

Altfel spus, mintea noastră se află mereu în mișcare, o maimuță indisciplinată care țopăie de colo-colo, pălăvrăgind fără oprire. Când mintea noastră seamănă cu această maimuță, ne aflăm constant în primejdie, fiind ușor de distras și de abătut de la drumul nostru. Când mintea-maimuță aparține dușmanului, obiectivul nostru a fost deja atins pe jumătate!

La fel ca un steag care flutură neîncetat în bătaia vântului, întorcându-se întâi într-o parte, apoi în cealaltă, cu fiecare adiere ce-l distrage, tot așa dansează și mintea indisciplinată, prizoniera vântului arbitrar al clipei.

Adu-ți aminte din cartea *The Black Science* care sunt cele cinci slăbiciuni periculoase pe care le căutăm la dușmanul nostru: frica, pofta, furia, lăcomia și compătimirea.

Frica

Frica este prima din cele cinci slăbiciuni.

Textul budist *Avatamsaka Sutra* (secolul al VI-lea î. Hr.) spune că oamenii nutresc în principal cinci frici:

Frica de a nu avea destul. Aici se includ frica de sărăcie și foame, precum și frica psihologică de inadecvare.

Frica de a căpăta o reputație proastă. Pe latura pozitivă, această frică ne face să ne păzim cu mai multă atenție onoarea personală. Pe latura negativă, ea poate să ne înnebunească cu griji despre părerea altora. (Vezi „Mersul-umbră”, în capitolul 5.)

Frica de moarte. Aceasta se referă nu doar la frica de moarte fizică, pe care o au toți oamenii cu judecată, ci și frica individuală, specifică de a muri „inutil” după o viață irosită.

Ea poate fi și frica războinicului de a muri cu onoarea pătată (ex. înainte să se răzbune pe dușmani sau să îndeplinească o promisiune).

Frica de cădere într-un tărâm al răului. Mulți orientali cred în reîncarnare și, pentru ei, aceasta este o frică reală legată de viața după moarte (ex. reîncarnarea într-un animal sau ca preta, fantomă flămândă).

Acest tip de frică este întâlnit și la occidentalii religioși, care se tem că vor ajunge în iad fiindcă au păcătuit.

În sens laic, căderea într-un tărâm al răului se poate referi la căderea în dizgrație și/sau pierderea unei funcții râvnite.

Frica de autoritatea mulțimii. Pe de o parte, această frică se manifestă sub forma nevoii de a obține recunoaștere (adică dragoste și respect) din partea altora, nevoia de acceptare socială, de a te simți integrat, de a face parte din mulțimea „superioară”.

Pe de altă parte, ne putem teme că individualitatea noastră va fi călcată în picioare de aceeași „turmă” înnebunitoare, neghioabă care i-a chinuit atât de mult pe Max Stirner și pe Nietzsche.

Luată laolaltă, aceste cinci frici se potrivesc bine cu piramida trebuințelor psihologice elaborată de Abraham Maslow (1908 – 1970), ale cărei niveluri merg de la *trebuințele fiziologice și de siguranță* (frica de a nu avea destul), la *trebuințele de iubire și apartenență* (frica de autoritatea mulțimii) și până la *trebuințele de stimă de sine și actualizare a sinelui* (frica de a căpăta o reputație proastă). (Vezi Lung și Prowant, 2001:166.)

Cele șase prafuri

În budismul și șintoismul japonez, „mintea originară”, pură a omului, o minte nepătată de dorințele lumești, este reprezentată printr-o oglindă.

Spre deosebire de religiile occidentale, care afirmă că omul „se naște în păcat”, având deja două bile negre, budismul susține că firea originară a omului este perfectă, că mintea noastră este ca o oglindă frumoasă, meșteșugită în așa fel încât să reflecte perfect voința Universului.

Din păcate, „prafurile” ne încetoșează oglinda altfel perfectă a minții și ne împiedică să ne vedem reflectat *adevăratul sine*.

Și atunci, jelul constă în a îndepărta treptat, prin meditație și alte practici budiste, aceste prafuri lumești, ca să reflectăm corect realitatea așa cum este ea, nu așa cum am dori să fie.

Cu tot respectul pentru Buddha, întâi vine supraviețuirea și pe urmă iluminarea.

Deși Buddha s-ar încrunta, fără doar și poate, văzând că „abuzăm” de revelațiile și observațiile sale în avantajul propriu, din perspectiva științei negre, cu cât putem sufla mai mult praf în ochii dușmanului, cu atât mai bine pentru noi. -

Există șase tipuri de praf lumesc care ne împiedică să vedem corect: forma, sunetul, mirosul, gustul, pipăitul și *dharma* (adică părerile și concepțiile externe). Aceste prafuri sunt similare cu „filtrele” mentale despre care am discutat în partea I, „Percepție și putere”.

Concepția tibetană esoterică numită *Tantra* (deseori acuzată că e o ramură întrucâtva „strămbă” a marelui copac budist) enumeră șase astfel de prafuri, pe care le numește *Sem yung*, „factori mentali”.

Acești *Sem yung* sunt *Rtsa nyon*, cele șase „năpaste fundamentale” ce stau în calea iluminării: dorința, furia, mândria, ignoranța, îndoiala și concepțiile nefericite (adică egoismul și atașamentul).

Putem sesiza cu ușurință asemănările dintre aceste două liste – prafurile budiste și năpastele tantrice – și *Gojo-goyoku* japoneze.

(Dacă tot suntem la seturi de șase, nu uita de cele șase greșeli enumerate de Cicero din partea I.)

Secretul celor șapte

Occidentul are clasicele șapte păcate cardinale, semințele slăbiciunilor omenești care sunt hrana de bază la ospățul științei negre.

Dar ca să nu credem tot ce poate fi mai rău despre noi înșine și despre semenii noștri, cineva s-a hotărât să încerce să echilibreze aceste șapte păcate cu șapte virtuți (vezi Figura 16).

Atât în Orient, cât și în Occident, cifra șapte deține o poziție onorată (adică superstițioasă).

În India, descoperim secretul celor șapte centri de forță numiți *chakre*.

Cele șapte roți ale puterii

Potrivit maeștrilor yoghini din India, în corpul nostru există o energie misterioasă și în general nefolosită, numită *kundalini*, reprezentată simbolic sub forma unui șarpe adormit, încolăcit la baza coloanei vertebrale.

VIRTUTE ȘI VICIU

Cele șapte păcate
„cardinale”

Mândrie
Furie
Invidie
Patimă
Lăcomie
Zgârcenie
Lenevie

Cele șapte virtuți

Credință	}	(Supranaturale, teologice, adică „creștine”)
Speranță		
Milostenie		
Dreptate	}	(Virtuțile „cardi- nale” sau „natu- rale” postulate de Platon)
Forță morală		
Moderație		
Prudență		

Figura 16

O dată deșteptată – prin yoga, meditație și alte discipline –, kundalini începe să urce de-a lungul coloanei vertebrale, spre creștetul capului. Pe acest traseu, trecerea energiei kundalini activează șapte „centri de forță” numiți chakre (roți).

Fiecare chakră controlează diferite aspecte ale vieții noastre fizice și psihice, de la nevoile elementare, de supraviețuire, până la dorința de putere și la atingerea iluminării supreme.

Energia kundalini, similară cu conceptul taoist al energiei chi, urmărează un traseu firesc, lin prin corp, dacă nu este împiedicată de dificultățile noastre personale. Potrivit lui Lozoff (1985):

„E într-un tot firesc ca forța să se reverse într-o chakră sau în alta. Problema este că frica și dorințele noastre ne îndeamnă să manipulăm într-o manieră nefirească fluxul de forță, astfel că împiedicăm întregul sistem să funcționeze așa cum ar trebui.”

Pe măsură ce urcarea energiei kundalini desface petalele fiecărei chakre, lucru comparat adesea cu deschiderea unei flori care-și răspândește parfumul unic, se eliberează energii care ne oferă „puteri” (*siddha*) fizice și psihice sporite.

Încercând să forțeze activarea puterilor chakrelor, yoghinii practicanți ai Kundalini yoga și Tantra yoga au încercat, de-a lungul secolelor, nenumărate modalități de a stimula acești centri de forță. Între ele se includ discipline fizice:

- Posturile yoga contorsionate;
- Lungitul pe paturi de cuie special concepute;
- Îngroparea în pământ până la nivelul unei anumite chakre.

Între manipulările psihice s-au numărat substanțele psihotrope, meditația și hipnoza.

De asemenea, au fost compilate liste ample cu corespondențele chakrelor, factorii și formulele ce pot fi introduse într-o situație – atât în propria minte, cât și în cea a inamicului – pentru a ajuta la stimularea unei anumite chakre și, astfel, a induce anumite stări psihice.

E un demers cu dus și întors. Atitudinile și acțiunile noastre contribuie la stimularea anumitor chakre. Felul cum vedem lumea depinde, la rândul lui, de chakra prin care „privim” (chakra asupra căreia ne concentrăm) și, deci, de chakra care este cea mai activă la un moment dat.

Pe parcursul oricărei zile, ba chiar de la un minut la altul, dispoziția ni se poate schimba în funcție de fluctuația energiei de la o chakră la alta.

În general, chakrele superioare sunt asociate cu nivelurile superioare ale gândirii și acțiunii, iar chakrele de nivel inferior – deși necesare pentru supraviețuirea proprie și a speciei – sunt asociate cu gânduri și acțiuni mai primare.

Multe expresii din limbajul nostru reflectă această aversiune firească în virtutea căreia vrem să ne îndepărtăm de capătul inferior al acestui stâlp totemic al temperamentului: „Nu te coborî la asta!”, „a te simți la pământ”, „munca de jos”.

Invers, când lucrurile merg așa cum vrem, ne simțim „înălțați” și „în vârf”, fiindcă lucrurile se află „în ascensiune”, ceea ce este de fapt adevărat, fiindcă ne concentrăm asupra lumii privind-o prin „filtrul” uneia dintre chakrele superioare.

Astfel, când privim lumea cu bunătate și compasiune, o facem prin prisma chakrei a patra, a inimii/compasiunii.

Invers, când ne facem griji dacă vom avea de mâncare mâine sau ne frământă siguranța personală, ne aflăm blocați la nivelul celei mai de jos chakre.

Ești implicat într-o conversație animată despre filosofie sau împlinirea de sine – energia ta se află concentrată în chakra a

șasea. Pe neașteptate, trece prin apropiere o blondă năucitor de frumoasă, cu blugi ce par desenați pe ea și, la fel de brusc, toate gândurile tale o iau la vale – la propriu! –, fiindcă punctul tău de focalizare coboară de la chakra a șasea, superioară, la a doua chakră de jos, cea care-ți controlează libidoul incontrolabil.

Dar nu lăsa aceste informații să te *deprime*. (He-he-hel) Ne putem folosi cu ușurință cunoștințele despre chakre ca să manipulăm starea mentală și dispoziția dușmanului. Spre exemplu, când îl surprindem că nutrește gânduri înalte, îl bombardăm pur și simplu cu imagini neașteptate ce vizează chakrele inferioare, *coborându-l* subit la gânduri despre trib, supraviețuire și sex.

Aflarea chakrei la nivelul căreia funcționează inamicul – sau la care aspiră să funcționeze – ne oferă informații neprețuite și ne duce cu un pas mai aproape de doctoratul în știința neagră.

Spre exemplu, o strategie de cult frecvent întâlnită în abordarea căutătorului religios, care încearcă să-și canalizeze energia la nivelul chakrei a șasea sau a șaptea, a înțelepciunii și iluminării, constă în a-l ispiți cu imagini de putere ce se adresează chakrei a treia (ex. secrete interzise, tronul aurit care-l așteaptă).

Othello de Shakespeare ne oferă un exemplu perfect de manipulare a chakrelor. *Othello* o iubește cu adevărat pe Desdemona (chakra a patra, a iubirii și compasiunii), dar complotistul Iago îl coboară cu abilitate pe treapta chakrei inferioare (a treia, a puterii și sentimentelor orgolioase), unde iubirea lui *Othello* se transformă în gelozie.

Energia investită de *Othello* e aceeași, doar chakra prin care este filtrată s-a schimbat, cu urmări dezastruoase.

Cele șapte glande

Deși această concepție a centrilor de forță numiți chakre ar putea să le pară inițial exagerată occidentalilor, studiile științifice moderne au descoperit corespondențe incitante între descrierea străveche a chakrelor din textele sanscrite și descoperirea sistemului endocrin uman, șapte glande care-și eliberează direct în sânge substanțele ce modifică dispoziția.

Componenta sistemului endocrin cu care sunt familiarizați cei mai mulți oameni constă în glandele *suprarenale*, cele care

dau reacția „fugă sau luptă”. (Acțiunea lor o face pe mamă capabilă să ridice mașina sub care-i e blocat copilul.)

(Ca să știi și tu: dacă ești fumător, adevărata dependență este cea de hormonul epinefrină, secretat de suprarenale și a cărui eliberare este stimulată de aportul de nicotină. Tocmai de aceea te influențează atât de rapid câteva fumuri, pentru că hormonul este descărcat direct în sânge. Din același motiv e atât de greu să te lași de fumat, fiindcă substanța de care ești dependent este, de fapt, una naturală, din corpul tău.)

Șapte la pătrat

Cele șapte chakre și cele șapte glande endocrine mai pot fi comparate și cu alte „seturi de șapte”, oricare dintre ele putându-se dovedi util în știința neagră (controlul minții) (vezi Figura 17).

Cele opt minți

Lamaismul tibetan afirmă că cele șase *Rtsa Nyon* (năpastele fundamentale) se manifestă printr-o serie de „minți” pe care le considerăm, în mod eronat, ca fiind mintea noastră unitară.

Aceste opt minți, numite în tibetană *Nam She Tsoq Gye*, sunt conștiința ochiului, conștiința urechii, conștiința nasului, conștiința limbii, conștiința întregului corp, conștiința mentală, conștiința nefericită și conștiința de bază.

Conștiința ochiului

Credem că „noi” vedem obiectele și ne identificăm cu lucrurile pe care credem că le vedem.

ŞAPTE LA PĂTRAT

Cele şapte pasiuni (vietnameză, That Tinh)	bucurie	regret	iubire	ură	poftă	frică	furie
Cele şapte păcate cardinale (occidentale creştine)	mândrie	furie	invidie	poftă	lăcomie	avarie	lenevie
Cele şapte virtuţi (occidentale creştine)	credinţă	speranţă	milostie	dreptate	forţă morală	modera- ţie	prudenţă
Cele şapte emoţii	nemişcare	dorinţă	bucurie şi furie	compa- siune	entuzi- asm	emoţii în vise	înţelegere
Cele şapte elemente active	pământ	apă	foc	aer	eter	lumină	gând
Cele şapte frici (tibetane)	frica de frica	frig	sărăcie	foame	sete	melan- colie	frica de înde- părtare de la calea dreaptă
Cele şapte soluţii la cele şapte frici	castel (adăpost)	haine	avere	mâncare	băutură	un prie- ten	concentrare
Cele şapte lucruri de preţ (adică avere*)	aur	argint	beriliu	cristal	coral	perle roşii	smarald

Figura 17

Adu-ți aminte din partea I, „Percepție și putere”, că lumina acționează asupra ochiului, care trimite semnale către creier/minte, iar acesta descifrează apoi respectivele semnale prin intermediul filtrelor noastre mentale deformate.

Așadar, „noi” nu vedem cu adevărat cu ajutorul organului infailibil, ochiul, ci cu mintea cea atât de supusă greșelii.

Conștiința urechii

La fel ca în cazul ochiului: credem doar că auzim, fiindcă ne identificăm cu organul auzului.

Conștiința nasului

La fel ca în cazul ochiului și urechii. Reacționând la feromoni sexuali și alți stimuli similari, simțul mirosului poate să ne influențeze instantaneu dispoziția și să ne ducă de nas la propriu.

Conștiința limbii

La fel ca în cazul ochiului, urechii și nasului.

Conștiința întregului corp

Nici simțul tactil, nici cel al gustului, nici celelalte simțuri combinate „ale noastre” nu suntem „noi” cu adevărat. Ele sunt doar impulsurile senzoriale transmise către creier pentru depozitare.

(Ca să știi și tu: aceste prime cinci „minți” sunt numite *Bang She*.)

Receptăm senzațiile („impresiile”) prin intermediul acestor cinci „minți” senzoriale și credem, în mod eronat, că „eu văd”, „eu aud”, când, de fapt, e doar „mintea” organului de simț care receptează evenimentul senzorial.

Celelalte patru „minți” sunt procese mentale (ca o bibliotecă) prin intermediul cărora înregistrăm și ne amintim senzațiile receptate prin simțurile „noastre”.

Conștiința mentală

Maestrii tibetani nu sunt de acord cu Descartes (1596 – 1650), care spune „*Cogito, ergo sum*” („Gândesc, deci exist”), replicând:

„Doar gândești că gândești, fiindcă gândești că ai cu adevărat un „eu” cu care să gândești!”

În realitate, spun acești maestri, ceea ce numim „eu” este doar maimuța nepotolită a minții (minților), care se joacă de una singură.

Conștiința nefericită

Conștiința nefericită (adică atașamentul față de sine) înseamnă a crede că există un eu real, diferit de senzațiile pe care le receptăm și cu care ne identificăm, un eu real care trăiește, moare și „simte” multă durere între naștere și moarte, din cauza atașamentelor și dorințelor.

Conștiința de bază

Conștiința de bază adună laolaltă celelalte șapte conștiințe, pentru a ne da iluzia că există cu adevărat un „eu” dincolo de senzațiile pe care le simțim.

Aici, „întregul devine mai mare decât suma părților sale”. Concret, aceste șapte minți separate, fiind acum adunate laolaltă, cred în mod eronat că sunt o singură minte, o singură ființă – un „eu” – și nu o simplă grupare de componente.

Altfel spus, mintea noastră este un flux mereu schimbător de gânduri și sentimente și *nu* un „sine” compact, delimitat. Sau cel puțin așa ne spun maestrul tibetani.

Vestea proastă este că, chiar dacă acceptăm ideea metafizică „eu” *nu* exist cu adevărat... tot trebuie să ne plătim impozitele.

Vestea bună este că dușmanul nostru se identifică și el cu senzațiile celor „opt minți” ale sale, ceea ce înseamnă că-l putem distra cu ușurință năucindu-i cele cinci simțuri fizice și manipulându-i simultan cele trei conștiințe mentale.

CAPITOLUL 5

Metode de schilodire

„În lipsa mijloacelor de a înfrânge inamicul cu măciuca sau cu cuțitul, poți oricând să-l îngropi sub un morman de aiureli proaspăt scoase din cuptor!”

Lung, Cao Dai Kung-fu

Introducere: „Arta ascultării”

Indiferent dacă este vorba despre vânzătorul viclean de mașini la mâna a doua căruia-i turuie gura sau despre domnul acela arab aflat pe scaunul de lângă tine din avion și care pare că încearcă să-și dea foc la pantofi, trebuie ca, de dragul portofelului și al binelui tău, să înveți să-ți descifrezi dușmanul ca pe o carte, rând cu rând, înainte de a-l plasa în categoria convenită, undeva, în fundul bibliotecii sau, și mai bine, de a-l expedia – cu tot cu rubedenii, prieteni și cunoscuți, cu subalterni și parteneri de conspirație – la coșul de gunoi al istoriei.

Pentru a realiza acest lucru, trebuie să învățăm să auzim – să auzim cu adevărat – ce spune inamicul. Asta înseamnă a învăța să auzim cu toate resursele de care dispunem, înnăscute și dobândite.

Numeroasele abilități folosite în știința neagră (controlul minții) atârnă toate de arta de a asculta ce spune sau ce nu spune inamicul. Cu alte cuvinte, ceea ce spune este deseori mai puțin important ca vorbele care i se opresc în gât.

Astfel, ascultând – cu adevărat –, putem vedea dincolo de amabilitățile sale prefăcute, eleganța exersată și prietenia mimată.

Îi studiem mersul și „mersul-umbră”:

Îi studiem vorbirea și „vorbirea-umbră”.

Ascultăm – cu adevărat – și învățăm să-i recunoaștem în cercările de vrăjitorie verbală și în tot acest timp ne acumulăm propriul arsenal de „arme verbale” și ne perfecționăm cu asiduitate celelalte „arte negre” necesare pentru a obține acel avantaj ferm cu care să ne pocnim adversarul în bărbie...

Și să-l facem să audă clar și răspicat ce avem noi de spus!

Mersul-umbră

„Ceea ce ești bubuie atât de tare, încât nu pot auzi
ceea ce spui în sens contrar.”

Ralph Waldo Emerson

Mark Twain spunea cândva: „Înveți despre oameni cu inima, nu cu ochii sau cu intelectul”.

Bătrânul Twain s-a înșelat. Ca filosof, poate că avea timpul și luxul de a „scruta inima unui străin”, de a-i descifra adevăratele intenții și motivații. Noi, ceilalți, abia dacă ne permitem luxul de a ne acorda timp ca să „ajungem să cunoaștem un om”. Natura îl răsplătește rareori pe indolent.

Știu ce crezi. Regurgitezi deja reflex avertismentul: „Nu judeca și nu vei fi judecat”!

De pe ce planetă ai picat? Judecăm și suntem la rândul nostru judecați. Doriința ca lucrurile să stea altfel este, poate, de iertat. A-ți imagina că lucrurile stau altfel este în cel mai bun caz o neghiobie, iar *in extremis*, fatal.

Oamenii ne văd când ne apropiem de ei în încăpere sau pe stradă și, fie că-ți place, fie că nu, ne judecă în primul rând după înfățișarea fizică.

Știu ce-ți spui: „O, eu n-aș fi niciodată atât de superficial!” (He-he-he!)

Chiar ai aceeași reacție când se apropie de tine un om zdrențăros, poate urât mirositor, care trăiește pe stradă și când te strigă un tip îmbrăcat elegant, în costum cu trei piese?

Chiar poți să spui sincer că ai aceeași reacție emoțională când se apropie de tine un adolescent alb purtând uniformă de cercetaș și un adolescent negru purtând la gât o basma de bandă și un tricou de „rapper rău”?

Relaxează-te! Nimeni nu vrea să spună că ești rasist doar pentru că-ți îngustezi ochii, gura ți se usucă puțin și în gât îți crește brusc un nod mare cât casa.

Aceste *reacții firești* spun că ești precaut, pe bună dreptate. Mass-media... societatea... ei ne bombardează cu imagini stereotipe ale „găștilor” de adolescenți, cei mai mulți fiind din întâmplare *tineri și negri*... ăă, mă refer la membrii găștilor, nu la mass-media.

Odată ce aceste stereotipuri mediatice ni se întipăresc ferm în creier, e normal ca organismul nostru să aibă reacția de „fugă sau luptă” – dominându-ne cu ușurință raționarea „superioară” – înainte să ne putem ține în frâu temerile iraționale.

(P.S. Nu fi dur cu tine însuși. Simplul fapt că un lucru este „stereotip” nu înseamnă că nu e adevărat.)

Manipulatorii, de la escroci până la adepți ai cultelor, *se îmbracă în așa fel încât să obțină un anumit efect*. La fel și derbedei de pe stradă, cărora le place să vadă că ne scăpăm în pantaloni ori de câte ori trec pe același trotuar cu noi.

Actori de mare clasă, experții în anihilarea minții aleg cu mare grijă fiecare articol vestimentar, fiecare nuanță a posturii și gesturilor, toate fiind menite să „creeze o primă impresie bună”, să le permită „să ne calce pragul” și să ne bage mâna în portofel.

Postura

Miyamoto Musashi ne-a învățat că ar trebui să ne transformăm atitudinea de luptă în cea de zi cu zi. La fel ca samurailor pe câmpul de luptă, trebuie să fim mereu în alertă și pregătiți să ne confruntăm cu pericolul, fie că este vorba de un atac fizic propriu-zis, fie de o încălcare psihologică a spațiului nostru mental.

În mod similar, ar trebui să ne transferăm atitudinea calmă, controlată de acasă, din viața cotidiană, în lumea cea largă și plină de stres.

Căutând să pună în echilibru cele două „lumi”, Musashi a fost foarte abil și, de asemenea, suficient de sincer pentru a recunoaște faptul că la serviciu ne comportăm altfel decât acasă sau la biserică.

Musashi folosea cuvântul *atitudine* referindu-se în mod concret la felul în care-și ținea un samurai sabia și la postura generală pe care o adopta când se afla în fața dușmanului.

Firește, poți pune pariu că, în timp ce-și perfecționa propria atitudine, Musashi studia cele mai mărunte tresăriri inconștiente ale adversarului său, căutând acea îngustare trădătoare a ochilor, acea mutare subtilă a centrului de greutate al corpului care-i semnalau că adversarul e gata să atace.

Ceea ce Musashi numea *atitudine*, știința neagră numește postură. Iar studierea propriei posturi, ca și a posturii dușmanului, este la fel de importantă pentru noi, în lumea de azi, cum era în vremea lui Musashi.

În știința neagră, „postura” include felul cum stăm așezați sau în picioare, felul cum ne încrucișăm brațele, toate tresăririle, ticurile și „semnalele” subtile, inconștiente ale corpului nostru care ne trădează atât de des, fără să știm, adevăratele sentimente și intenții.

Alteori adoptăm deliberat o postură menită să ne mascheze adevăratele intenții și sentimente. Mai multe pe această temă imediat.

Foarte multe aspecte ale posturii corpului – de la foiala mină până la fugă sau luptă – scapă controlului nostru, fie pentru că nu suntem conștienți de aceste reacții, fie pentru că suntem prea leneși ca să facem efortul necesar pentru a le stăpâni.

Există alte reacții corporale pe care putem învăța să le controlăm, inclusiv activități asupra cărora am putea jura că n-avem control conștient.

Spre exemplu, yoghinii indieni își pot controla ritmul bătăilor inimii, iar înțelepții lama tibetani folosesc tehnica numită *tumo* pentru a-și crește intenționat temperatura corpului, ceea ce le permite să îndure geruri extreme.

În mod similar, spionii sub acoperire au folosit cu succes biofeedbackul și autohipnoza ca să-și controleze reacțiile corporale în timpul interogatoriilor intense, reușind chiar să păcălească testul cu poligraful.

La un nivel mai banal, marii actori, escrocii și copiii răzgâiați pot plânge la comandă.

Cei mai mulți dintre noi ne putem face buzele să zâmbescă, chiar dacă ochii care nu zâmbesc trădează faptul că ne prefacem!

(Sfatul util nr. 169 de control al minții: îngustează ochii și încrește cutele de „laba gâștei” de la colțul lor de fiecare dată când etalezi un „autentic” zâmbet prefăcut.)

Din fericire, în ceea ce privește știința noastră neagră și controlul minții, reacțiile firești precum transpiratul în situații de anxietate, îmbujorarea de rușine și râsul nervos la înmormântări depășesc capacitatea de control a majorității oamenilor.

Printr-o simplă privire, cei mai mulți dintre noi își pot da seama dacă un om e bine dispus, prost dispus, nervos sau stresat. (Vezi Figura 18.)

Specialiștii în „descifrarea oamenilor” – de la predicatori până la atacatori, de la prieteni clarvăzători până la polițiști – se concentrează pe cinci zone când te evaluează: postura, fața, ochii, mâinile și tălpile.

Când scrutezi pe cineva în căutarea semnelor trădătoare ale înșelătoriei, acordă atenție deosebită părții inferioare a corpului său. Asta pentru că, atunci când încearcă să-și mascheze adevăratele sentimente, oamenii acordă mai multă atenție corpului lor de la brâu în sus. Ca urmare, adevăratele lor sentimente (ex. încordarea, nervozitatea) sunt trădate foarte des de picioarele strâns încrucișate (înșelător, defensiv) și de tălpi (ex. rigide, îndreptate cu vârful în sus = încordare; foială = nervozitate).

În *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001) am arătat că oamenii pot fi clasificați în funcție de felul cum percep lumea: „privitorii” se bazează în principal pe ceea ce văd, „ascultătorii” se încred în urechile lor pentru a obține informații corecte, iar „tactilii” abordează viața la modul palpabil.

Iată un test simplu care te va ajuta să afli orientarea P-A-T (privitor, ascultător sau tactil) a celui alt:

Apropie-te de ținta ta cu un pix și un blocnotes mic și cere-i îndrumări pentru a ajunge într-un anumit loc (de preferință unul la care știi să ajungi).

Un tip de persoană va lua imediat blocnotesul și se va apuca să-ți deseneze o hartă. Foarte probabil, e un tactil (cu un dram de privitor adăugat pentru orice eventualitate).

IDENTIFICAREA DISPOZIȚIEI

	Bună dispoziție	Stresat/Proastă dispoziție	Înșelător
Gura	Zâmbet total (dinții vizibili).	Zâmbesc doar buzele; zâmbet fugar sau deloc.	Linsul nervos al buzelor, tremuratul sau mușcatul buzelor.
Ochii	Mari și alerți, contact vizual bun.	Ochii îngustați, ferește privirea; invers: ochii pot fi mari și pupilele dilatate dacă se teme.	Privirea fuge de colo-colo; frecatul ochilor cu degetele; evită contactul vizual.
Măinile	Palmele deschise, degetele relaxate și expresive.	Încleștate; pumnii strânși.	Frecatul palmeilor una de alta; joc cu obiectele.
Brațele	Relaxate; gesturi largi, „prietenoase”.	Încrucșate; refractar.	Măinile în buzunar (denotă și nervozitate); coatele lipite de corp.
Așezat	Relaxat.	Pe marginea scaunului.	Se foiește.
Tălpile	Depărtate, cu greutatea pe călcâie; degetele spre tine, aliniat umăr la umăr.	Tălpile lipite una de alta, cu partea laterală spre tine.	Poziție schimbătoare; răcâie podeaua cu piciorul; bate din picior.
Respirația	Regulată, profundă, „abdominală”.	Neregulată, scurtă, „toracică”.	Respirație scurtă, „toracică” (facilitează „vorbirea rapidă”).
Mușchii	Relaxați.	Încordați.	Încordați/cu tresăriri.

Figura 18

Un alt tip de persoană va ignora pixul și blocnotesul și va prefera să-și folosească brațele ca să gesticuleze și „să-ți arate direcția corectă”. E probabil un privitor.

Un al treilea tip ignoră pixul și blocnotesul și-ți dă indicații verbale. Această persoană e probabil un ascultător: are încredere mai multă în cuvântul rostit decât în cel scris sau în hartă.

Dacă tot suntem la acest subiect, întărește-ți bănuiala inițială cu privire la orientarea P-A-T a persoanei și ascultă tipurile de indicii verbale pe care te-am învățat să le urmărești în *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001).

Frustrază-i pe privitori făcându-i să asculte.

Nu vorbi cu ascultătorii. Torturează-i cu tăcerea.

Frustrază-i pe tactili făcându-i să stea „cu mâinile în sân”.

Pozatul

„Societatea funcționează pe bază de încredere și, în mod normal, acordăm mai multă atenție spuselor unei persoane decât comportamentului nonverbal însoțitor – gesturi cu mâinile, expresii faciale, zâmbete, contact vizual. Totuși, când vorbitorul este atrăgător și dă un spectacol nonverbal cu adevărat impresionant, efectul poate fi invers: urmărind spectacolul și acordăm foarte puțină atenție spuselor.”

Hare

De la a încerca să nu ne călcăm nevasta pe bățături la a convinge un derbedeu cu înfățișare dubioasă să stea pe partea lui de stradă (fiindcă „mersul” nostru spune că suntem mult mai duri decât părem!), când încercăm să obținem de la șef o promovare sau să convingem blonda de colo să intre în așternut cu noi, cu toții folosim „pozatul”.

Spre deosebire de limbajul corporal inconștient – în cea mai mare parte imposibil de controlat –, pozatul se referă la particularități fizice și tipare de vorbire pe care le adoptăm în mod deliberat pentru a crea un efect, pentru a proiecta o anumită imagine, mai ales atunci când încercăm să creăm o impresie falsă.

Ori de câte ori ne aranjăm cravata, ne suflăm în palmă ca să ne verificăm mirosul gurii sau ne îndreptăm de spate când intră șeful în cameră, pozăm.

Pozatul se încadrează undeva între *arta deghezării* folosită de ninja... și pupatul asiduu în fund.

În funcție de cât de hotărâți suntem să ne atingem obiectivul, am putea avea nevoie să ne însușim la perfecție abilități speciale: informații, manierisme și metode de vorbire care ne permit să ne apropiem mai mult de ținta pe care o vizăm. Aceste abilități pot merge de la lucruri simple, cum ar fi aflarea echipei sportive cu care ține șeful, până la dobândirea aptitudinilor complexe de falsificare a documentelor, stăpânirea unei limbi străine la perfecție și folosirea de bărbi false și proteze complexe în scop de deghezare, stil James Bond.

Alteori, pozatul e un lucru simplu, precum imitarea convingătoare a accentului gutural sudist și a vorbirii leneșe, pentru a-l determina cu vorba bună pe țăranul cel nătâng să se despartă de porcul lui bine îngrășat.

Așadar, care sunt cele mai bune – și mai ușoare – tehnici de pozat pe care le putem folosi ca să-i manipulăm pe alții?

Trei lucruri: fă contact vizual, zâmbește și ai grijă cum mergi.

Ochiul furtunii. Bodhidharma, întemeietorul budismului zen din secolul al V-lea, este înfățișat întotdeauna cu o privire sfredelitoare, fixă (adică cu ochii holbați), rezultatul celor *nouă ani* pe care i-a petrecut privind țință un perete ca să atingă iluminarea.

Maeștrii orientali, mai ales cei din școala zen, sunt înfățișați deseori în picturi cu ochi sălbatici și privire ca de nebun. Spre exemplu, maestrul Ma-tsu Tao-i (709 – 788) este descris „cu înfățișare de tigru, cu mers de taur, cu ochi sfredelitori care pătrundeau până-n miezul problemei”.

În Occidentul de azi, e o regulă nescrisă: dacă vrei cu adevărat să fii un geniu manipulator diabolic, precum Rasputin, Hitler sau Manson (Charlie, nu Marilyn), ai nevoie de o pereche de ochi pătrunzători, hipnotici (din aceia care te bagă în toți sperieții!).

Dar dacă n-ai planuri imediate de a pune bazele unui cult sau de a prelua controlul asupra lumii, ai putea fi interesat să afli că studiile recente au arătat că obținem mai multe în viață – sau cel puțin de la oameni – când facem contact vizual:

- Agenții de vânzări au mai mult succes când „stabilesc legătura” cu clientul prin intermediul contactului vizual.

- Părinții și profesorii au mai multă eficiență în disciplinarea copiilor când îi fac să-i privească în ochi.
- Moș Crăciunii Armatei Salvării primesc donații mai numeroase și mai mari când reușesc să surprindă privirea trecătorului – la fel și oamenii fără adăpost.
- Autostopiștii sunt luați mai frecvent în mașină, chiar și de oameni complet necunoscuți, când fac contact vizual. (Cf. studiului efectuat de Universitatea Utah din Salt Lake City.)

(Sfat: ca să stabilești un contact vizual eficient, nu te holba direct în ochii celui alt, ci privește între ochi și puțin mai sus. Îi vei da impresia că-l privești direct în ochi.)

„Lucrurile nu sunt așa cum par... și nu sunt nici altfel.”

Bodhidharma

Moment distractiv: data viitoare când îți vezi rivalul stând de vorbă cu șeful, așază-te undeva în spatele șefului (nu prea aproape!) și surprinde privirea rivalului. Fără să spui nimic, privește-i fix gura și fă-i semn să-și îndepărteze de pe față o firimitură de pâine imaginară. Imediat ce începe să-și ștergă un colț al gurii (și o va face), prefă-te nerăbdător și arată-i să-și îndepărteze firimitura imaginară de pe celălalt obraz. Când trece la celălalt obraz (și o va face), mută-ți mâna cu care gesticulezi un pic mai sus pe obraz, iar mâna lui va face cu certitudine același lucru. În scurt timp, va ajunge să-și ștergă cu furie firimitura imaginară de pe față.

Între timp, șeful, nefiind conștient de „îndemnurile” tale, crede că rivalul tău a început să-și piardă mințile.

De ce e zâmbetul atât de important? Între corp și minte există legături complexe. Dispoziția influențează comportamentul. Comportamentul, la rândul lui, influențează dispoziția. Studiile au arătat că, dacă stai în fața oglinzii și te „forțezi” să zâmbești când te simți deprimat, acest lucru îți poate însenina dispoziția. Asta pentru că creierul tău deprimat asociază zâmbetul fizic cu starea de bine și de fericire. Așa că nu te mai încrunta și, în schimb, zâmbește.

De asemenea, nu e niciun secret că zâmbetul poate fi molipsitor. Într-un studiu pe tema influenței efectuat la o universitate americană, subiecților li s-au atașat electrozi la mușchii faciali și

apoi li s-a cerut să urmărească un discurs al lui Ronald Reagan, președintele din vremea respectivă. Cu toate că subiecții testului își exprimaseră inițial antipatia față de Reagan, când acesta a zâmbit în înregistrare, și subiecții au zâmbit ușor.

Ca să vezi surpriză: oamenii sunt „dezarmați” de politicienii (și de alte animale de pradă) zâmbăreți. Un zâmbet exersat, cuplat cu contactul vizual bun, îți poate deschide aproape orice ușă.

Și nu uita acele cute sincere de la coada ochilor, care fac ca zâmbetul tău să pară sincer.

Ai grijă cum mergi. Yagyū Munenori a spus: „Când mergi, nu pași nici repede, nici încet. Pășește într-un mod natural, lin, fluid, nestânjenit de gânduri superflue [...]. Mergi repede când ești alarmat și zguduit, mai încet când ești reținut și te temi”. Vedem o bătrânică mergând repede pe stradă, dreaptă de spate. Ce-i în neregulă cu imaginea asta? Poți spune „Toxicoman!” deghizat în bătrânică. După cum știm cu toții, bătrânelele ar trebui să fie aduse de spate și să meargă chinuitor de încet (după cum și șofează!).

Asociem anumite tipuri de pășit cu anumite tipuri de oameni și de profesii. Astfel, mersul ne trădează și este o parte importantă a posturii corporale și a pozatului.

De cele mai multe ori, nu acordăm atenție mersului nostru, dar poți paria că dușmanii noștri o fac. Polițiștii pot depista un infractor cu comportament suspicios de la o distanță de două cvar-tale doar după felul cum merge.

În mod similar, prădătorii de pe stradă studiază cum mergi tu: pas sigur, capul sus și atitudine vigilență? Sau capul în jos și mers rapid, cu atitudine furișă, ca un iepure speriat care speră să fie lăsat în pace? Mersul tipului acela dur ne spune că-și caută ne-cazul cu lumânarea.

Invers, derbedeul de pe stradă, de obicei belicos, trece grăbit, cu mâinile adânc băgate în buzunare, cu capul în jos, cu șapca trasă mult în față... clar că pune ceva la cale.

Chiar crezi că fata aceea, super-model, merge pe stradă așa cum pășește pe pasarelă, în timpul defilărilor de modă?

La fel ca în cazul celorlalte poze înșelătoare, adoptăm pași săltați, mari sau leneși ca să creăm anumite impresii. Ce mesaj transmite lumii înconștient – sau deliberat – mersul tău?

În același timp, trebuie să conștientizăm ce ne spune mersul inamicului:

- *Mersul cu pași mari, apăsați* ne spune că deține controlul, că e genul de om care obține ce vrea, că are o misiune... sau cel puțin încearcă să ne convingă de acest lucru.
- *Un mers încet, cu pași atenți*, poate cu corpul puțin înclinat în față ne dă impresia de om orientat spre scop și serios, un gânditor profund... exact impresia pe care o urmărește.
- *Un pas rapid* ne spune că e alert... și un pic impulsiv.
- *Un pas ușor* ne spune că n-are nicio grijă pe lume, că e visător, optimist... și nu constituie o amenințare pentru noi. Adevărat... sau complet înșelător?

Atingerea umană. Tuturor ne place să avem spațiul personal, distanța la care ne simțim cel mai în largul nostru cu ceilalți. Această distanță variază în funcție de cultură (sau de lipsa ei). Pentru majoritatea occidentalilor, distanța de un metru, un metru și jumătate este considerată confortabilă când stai de vorbă cu cineva. Distanța mai mică de un metru este considerată intimă și este rezervată pentru prieteni apropiați și rude.

Acestea fiind spuse, stabilim un contact mai bun cu oamenii pe care-i atingem, cu care intrăm în contact fizic propriu-zis.

„Este adesea mai important să acorzi atenție la ceea ce nu face o persoană decât să observi ce face.”

The Method of Zen, Eugen Herrigel, 1974

Când încerci să stabilești o legătură cu un bărbat (adică să-l domini), pune-ți mâna stângă pe umărul lui când dați noroc. În timp ce-i strângi mâna, apropie-te de el, umăr la umăr, cu fața în aceeași direcție cu el și coboară-ți mâna de pe umărul lui până la vertebra a șaptea (între omoplați). Cu mâna în acest punct de pe spatele lui, poți să-l conduci ușor – să-l împingi – unde vrei tu să meargă.

Presiunea ușoară asupra coloanei vertebrale la nivelul vertebrei a șaptea stimulează nervii spinali care-i controlează respirația (calmându-l) și partea inferioară a corpului (punându-i

picioarele în mișcare în direcția dorită de tine). În mod ironic, punctul dintre omoplați pe care-l atingem ca să realizăm acest lucru este punctul perfect pentru a-l *înjunghia pe la spate*, la figurat și la propriu!

Pe de altă parte, când încerci să stabilești o legătură cu o femeie, atinge-o mai întâi ușor pe partea exterioară a brațului, imediat deasupra cotului. Dacă atingerea o face să se încordeze, retrage-te imediat, dar *nu arăta că i-ai receptat împotrivirea* la atingerea ta.

Dacă nu simți o încordare mai mare a brațului, lasă-ți cu încredere mâna care-i atinge brațul să alunece până pe șalele ei, în centru, și în același timp apropie-ți umărul de ea. (Acum stai alături de ea, umăr la umăr, amândoi cu fața în aceeași direcție, tu cu mâna pe șalele ei.) Din această poziție, cu o apăsare ușoară pe șale, o poți conduce oriunde.

Știu ce-ți spui: „O tactică îndrăznească ca asta nu va funcționa niciodată asupra mea!” (He-he-hel!)

Mai ții minte săptămâna trecută, când ai dat noroc cu acel vânzător atent de mașini la mâna a doua? Înainte să te conducă el prin parcare, habar n-aveai cât de mult ți-ai dorit dintotdeauna un SUV la mâna a doua, dar în perfectă stare, vechi de zece ani.

Dar aseară, la club? Încă mai încerci să te dumirești cum a reușit acel gigolo suav să te întoarcă din drum și să te readucă pe ringul de dans, înainte să-ți dai seama ce se întâmplă?

De ce funcționează o astfel de abordare îndrăznească?

Când cineva ne invadează spațiul personal apropiindu-se prea mult, ne simțim incomod, dar rareori protestăm fățiș, din teama de a nu jigni. Asta creează în creierul nostru o *disonanță cognitivă*, ceea ce înseamnă că suntem prinși în capcana a două dorințe contradictorii (anume cum să ne recuperăm spațiul personal fără a-l jigni pe invadator).

Cât timp creierul nostru se află într-o stare temporară de haos și lipsă de conducere, aflat în conflict intern cu privire la modul de a reacționa, invadatorul nostru *încercător și poruncitor* preia conducerea și ne călăuzește cu ușurință unde vrea el.

Așadar, aici începe fenomenul hipnozei: alegerea momentului este importantă în orice demers. Întrebă-i pe Sun Tzu și pe Musashi. Ori de câte ori invadezi spațiul personal al cuiva,

trebuie să-i urmărești vigilent *semnalele de răspuns din limbajul corporal*, care vor arăta dacă persoana este sau nu „receptivă” la abordarea ta și-ți înghite... știința neagră!

Așadar, însoțește-ți de fiecare dată invadarea fizică a spațiului personal al altora cu zâmbete bine exersate, contact vizual și o serie de atacuri *verbale* amănunțite, menite să-i năucească și apoi să le învingă mecanismele de apărare.

Perfecționarea expresiei impasibile

Perfecționarea expresiei impasibile, de genul celei adoptate de jucătorii de pocher, este un element important al pozatului. Capacitatea de a adopta un aer profund meditativ sau un zâmbet de milioane într-o fracțiune de secundă este cea care-i separă pe marii actori de cei mediocri, pe oamenii cu succes financiar de delincvenții condamnați.

Să nu crezi nicio clipă că expresia impasibilă este întotdeauna masca aceea stoică, lipsită de orice expresie, pe care o pui repede pe față în clipa în care viața îți dă cărți bune. O astfel de schimbare subită față de purtarea ta normală, animată te trădează pe loc.

Adevărata expresie impasibilă presupune capacitatea de a ne deghiza cu eficiență sentimentele – entuziasmul, dezamăgirea – ca să ne conducem inamicii – chiar dacă e vorba doar de cei patru amici de la pocherul de vineri seara – într-o altă direcție.

Asta presupune două tipuri de bluff.

Cele două tipuri de bluff. Blufatul ține în totalitate de ascundere. Fie ai ceva ce vrei să ascunzi – cum ar fi o mână învingătoare –, fie încerci să ascunzi faptul că n-ai nimic – zero tăiat în patru, *nada*.

În aceeași manieră, folosești un bluff când îți dorești cu adevărat ceva, dar trebuie să te prefaci indiferent când ești, de fapt, în favoarea unui anumit lucru, dar trebuie să te prefaci că ești împotriva lui. Evident, blufful și prefăcătoria sunt sinonime.

Majoritatea celor care blufează sunt ușor de depistat într-o *supracompensează* într-o direcție sau alta, ca să creeze impresia opusă față de ceea ce simt cu adevărat. Așadar, îi depistăm observând cum *încearcă să pară*:

- Dacă sunt nesiguri, adoptă o fațadă cavalierească, încercând să pară încrezători.
- Dacă sunt încrezători, se prefac că ezită, că nu sunt siguri dacă acea „chintă regală” pe care o au în mână merită să mizeze pe ea.

Numele Clark Kent îți spune ceva? Dar masca sfioasă și timidă pe care o adoptă personajul în mod normal sigur de sine interpretat de Tony Curtis în *Some Like It Hot* (1959) ca să intre în... grațiile lui Marilyn Monroe?

Ca să întinzi o capcană cuiva care blufează, menționează o persoană sau o chestiune față de care știi că are un atașament afectiv și observă-i apoi reacția. Fie își va manifesta reacția adevărată – autentică –, pe care o poți consemna ca să îți seama de ea în viitor, fie se va prefaca că nu-l interesează deloc, caz în care efortul său de a-și ascunde adevăratele sentimente îți va oferi indicii prețioase cu ajutorul cărora să-l descifrezi ca pe o revistă cu benzi desenate cu prilejul întâlnirilor viitoare.

De cele mai multe ori, cel care blufează se trădează protestând prea vehement sau, la cealaltă extremă, făcând tot posibilul să pară nonșalant și detașat.

Ține minte, declarațiile zgomotoase de ură maschează deseori o atracție ascunsă.

Cum să-ți perfecționezi blufatul. Secretul unui bluf eficient constă în *combinarea acțiunilor cu cuvintele*. A spune doar „Nu mă interesează propunerea” (când, de fapt, te interesează) nu ajunge. Ridică-te și pornește spre ușă.

În mod similar, când negocierile stagnează, oftează din rărunchi și spune cu un ton decis „Bine atunci”, notând în același timp ceva în carnet și apoi închizându-l. Sau sună-ți demonstrativ nevasta ca să-i spui „Ajung acasă în jumătate de oră... poate chiar mai devreme” (Vezi „Arta nu-gocierii”, mai târziu în acest capitol.)

Îndepărtarea poleiei de pe bluful oricum sec al inamicului și perfecționarea simultană a propriei capacități de a blufa până la o strălucire scilipitoare presupun să ne perfecționăm abilitatea de a poza și totodată să devenim mai pricepuți la depistarea încercărilor jalnice ale inamicului de a ne trage pe sfoară. (Vezi Figura 19.)

Semne de:

1. Deschidere: brațele larg depărtate, picioarele neîncrucișate. Jacheta deschisă.
2. Cooperare (negociere): stă pe marginea scaunului, trunchiul aplecat în față, atent. Își deschide jacheta. Dă din cap. Își freacă bărbia, gânditor.
3. Încredere: palmele apropiate, cu vârful degetelor atingându-se, în „cupolă”. Măinile în buzunar, cu degetele mari la vedere. Măinile agățate de revere. Spinarea dreaptă. Măinile la spate, una într-alta (adică ascunde un „as din mânecă”).
4. Cumpănire (evaluare): frecatul bărbiei (înțeleptul care-și mângâie barba în timp ce se gândește la ceva). Ștersul ochelarilor (ca să poată „vedea” mai clar). Atinsul nasului cu degetul („Asta îmi miroase a bine”). Își umple pipa (s-a decis deja să accepte oferta și se pregătește să se „relaxeze”) sau începe să se joace cu un trabuc (gata să „sărbătorească” tranzacția).
5. Defensivă: brațele și picioarele încrucișate. Arată cu degetul. Mișcări de tăiere, stil karate, cu mâna rigidă. Mișcări iuți cu mâinile (se teme că mișcările mai lente îl vor trăda).
6. Îngrijorare (neliniște): foiala. Jucatul cu obiectele. Dresul repetat al vocii. Trasul de lobul urechii. Ștersul nasului (nu-i „miroase” a bine).

7. Suspiciune: brațele încrucișate, protejând pieptul (inima). Priviri în lateral. Stă la mai mult de un metru și jumătate distanță (la depărtare mai mare de un braț). Jacheta rămâne încheiată (ca să plece rapid). Frecatul ochilor (ca să-și „limpezească” vederea și să te vadă mai bine sau să te supravegheze).
8. Nesiguranță (lipsă de încredere): mâinile în buzunar (se teme că va „sparge” ceva din greșeală). Joc cu pixul sau rosul pixului etc. (surogat de sfârc). Un deget mare îl ține (acoperă) pe celălalt (își ferește „frățiorul” de necaz). Zornăitul monedelor (gata să „plătească” pentru a ieși din necaz). Jocul cu cheile (pregătit să pornească mașina și să se ducă acasă, în „teritoriul lui de confort”).
9. Frustrare (iritare): mâinile se strâng mereu în pumn. Frământatul mâinilor (ca să se elibereze de încordare). Trecerea mâinilor prin păr (încearcă să stimuleze inspirația). Frecatul cefei (pentru a se elibera de încordare). Respirații scurte, zgomotoase, ca un oftat. Țățâit și tras aer printre dinți.
10. Frică: voce tremurătoare și ezitantă. Își „micșorează” silueta aducând umerii în față, aplecând trunchiul, băgând mâinile în buzunar, încrucișând brațele și picioarele (vezi „Defensivă”). Evită contactul vizual.

Figura 19: Perfecționarea expresiei imposibile

Majoritatea oamenilor habar n-au ce fac cu adevărat. Blufează, prefăcându-te că tu știi, și te vor urma oriunde... sau cel puțin nu-ți vor mai sta în cale!

Limbajul-umbră

*„Cuvintele pe care le folosim sunt puternice,
ele creează realitatea.”*

Wang Chung

Introducere: revenirea vrăjitorilor cuvintelor

Un studiu efectuat de psihologii Elizabeth Loftus și John Palmer a arătat că modul în care li se cere oamenilor să-și amintească un lucru influențează ceea ce-și amintesc.

Cercetătorii au arătat subiecților un film cu ciocnirea a două mașini. Întrebați o săptămână mai târziu fie „Care era viteza cu care mergeau mașinile când s-au *zdrobit* una de alta?”, fie „Care era viteza cu care mergeau mașinile când s-au *lovit* una de alta?”, cei cărora li s-a pus prima întrebare, care a folosit cuvântul *zdrobit*, și-au amintit o viteză a mașinilor mai mare decât cea pe care și-au amintit-o subiecții cărora li s-a dat cuvântul *lovit*.

În plus, subiecții care au primit cuvântul „*zdrobit*” și-au amintit că au văzut cioburi de sticlă la locul accidentului, când, de fapt, ele nu existau. (Cf. *USA Today Weekend*, 27 februarie – 1 martie 1998:5.)

Acest studiu întărește ceea ce am aflat în *The Black Science* despre felul în care vrăjitorii cuvintelor lipsiți de scrupule ne stăpânesc cu abilitate prin *sclavia verbală*, atât prin cuvintele pe care le folosesc, cât și prin cele pe care ne interzic să le folosim.

Într-un alt studiu, când subiecților cu depresie li s-a citit o listă de cuvinte deprimante, aceștia au manifestat în zona cerebrală numită *amigdală* o reacție diferită de cea manifestată de subiecții normali, fără depresie.

La subiecții deprimati, amigdala a rămas activă o perioadă mai lungă cu 150% (douăzeci și cinci de secunde) după auzirea unui cuvânt deprimant decât la subiecții normali, la care amigdala și-a încetat activitatea după numai zece secunde, ceea ce sugerează că subiecții deprimati continuă să rumege cuvintele triste și deprimante mult după ce subiecții fără depresie trec la altceva (cf. *Biological Psychiatry*, mai 2002).

Pe aceeași temă, omul obișnuit are peste 200 de gânduri negative zilnic. Între acestea se numără griji, gelozii, nesiguranțe și

dorințe interzise. Oamenii deprimați constant însă au peste 600 de gânduri negative pe zi.

Dacă știi deja că dușmanul tău este predispus la depresie, înarmat acum cu această nouă informație, că oamenii stăruie asupra cuvintelor deprimante, va fi simplu să împrăștii semințele tristeții peste tot în grădina psihică a inamicului, stimulându-i depresia, până când, în cele din urmă, îl împingi dincolo de limită... la figurat, desigur.

Iată, așadar, un exemplu perfect al felului în care vrăjitorii cuvintelor ne atacă cu sulițele gândurilor și cu pumnalele mentale – *arme verbale* în fața cărora nu avem puterea de a ne apăra dacă nu le-am studiat anterior.

Întoarcem roata cu acești vrăjitori ai cuvintelor lipsiți de scrupule învățând cum să folosim în manieră defensivă sclavia verbală și utilizând simultan, cu măiestrie, arme verbale de ofensivă.

Sclavia verbală

„Cuvintele potrivite îi pot îndemna pe oameni la acțiune. «Bețele și pietrele îmi pot rupe oasele, dar cuvintele...?» Greșit. Cuvintele pot face tot felul de lucruri. Spre exemplu, vorbele de laudă te pot face să muncești mai asiduu, să alergi mai repede sau să te porți cu mai multă veselie. O vorbă critică poate avea efectul contrar. Indiferent dacă credem sau nu cuvintele, ele își fac oricum treaba. «Ceva se lipește de fiecare dată», spuneau românii. Cuvântul, fiind exteriorizarea unui gând, este cheia comportamentului nostru.”

Holzer, ESP and You

Vrăjitorii cuvintelor folosesc o varietate de stratageme ale sclaviei verbale ca să ne manipuleze: de la crearea confuziei în creierul nostru prin „termeni abstracți” și exploatarea vanității pe care o legăm de numele nostru, până la încercări de a cenzura cuvintele și ideile care pot curge liber de pe buzele și de sub penița noastră.

Cuvinte concrete și cuvinte abstracte. O cale de a-i identifica pe viclenii vrăjitori ai cuvintelor constă în faptul că acești manipulatori evită cuvintele concrete, cele cu sens acceptat, lipsit de ambiguitate, precum „cinci sute de dolari, vineri dimineață la nouă”, preferând în schimb cuvinte și expresii mai abstracte,

cuvinte care au semnificație diferită pentru oameni diferiți, în momente și locuri diferite.

Întreabă doi oameni ce înseamnă cuvintele „iubire”, „patriotism” și „valorile familiei” și vei obține trei răspunsuri diferite. Vrăjitorii cuvintelor se desfată și prosperă prin folosirea ambiguităților, a jumătăților de adevăr și a aluziilor.

Orice mare escroc îți va spune că stratagema cea mai plăcută, cea mai satisfăcătoare dintre toate este cea în care lăcomia îl face pe cel vizat să-și pună singur ștreangul de gât.

Tirul permanent de imagini abstracte al vrăjitorului cuvintelor merge direct în emisfera dreaptă, intuitivă a creierului, făcând-o să activeze frenetic și evitând emisfera stângă, mai analitică, rațională, care se ocupă de imaginile mai concrete.

Le punem piedici și-i prindem în capcană pe vrăjitorii agili ai cuvintelor cerându-le să facă anumite acrobații și să depășească piedici concrete. Le cerem să alcătuiască un plan concret de acțiune și să se angajeze să respecte anumite date, ore și sume.

Când cineva îți oferă marea cu sarea, cere-i s-o vezi și s-o guști. Când un politician încearcă să te manipuleze cu expresii intenționate evocatoare precum „morală” și „valorile familiei”, convinge-te că are aceeași concepție despre morală și valorile familiei ca și tine.

Jocul numelor. S-a demonstrat că ne place orice lucru care ne amintește de noi înșine. Un studiu efectuat la Universitatea statului New York din Buffalo a conchis că, atunci când au o părere bună despre ei înșiși, oamenii au o părere bună și despre orice lucru asociat cu ei: un cuvânt care seamănă cu numele lor, cifre care au semnificație doar pentru ei (cf. *Popular Science*, iulie 2002).

Această tendință influențează multe dintre alegerile pe care le facem. Spre exemplu, un bărbat pe nume George sau Geoffrey are o probabilitate cu 40% mai mare de a deveni geolog decât unul pe care nu-l cheamă George. În mod similar, cineva pe nume Dennis are o probabilitate mai mare de a deveni dentist. Acest lucru se extinde și asupra cifrelor. Cei născuți la 3 martie (3 + 3) au o probabilitate mai mare de a trăi într-un oraș cu nume precum Șase Furci.

„Majoritatea oamenilor ar crede că un lucru de felul acesta se petrece doar atunci când îți vine greu să iei o decizie conștientă. Dar, de fapt, multe din acțiunile noastre sunt decise subconștient.”

De Schipper, „Blame the Name“

Această tendință poate ajuta la explicarea fenomenului *sin-cronicității*, în care evenimentele sunt legate între ele prin semnificație și nu printr-o relație sesizabilă (fizică) de tip cauză-efect.

De asemenea, această tendință le permite vrăjitorilor cu vintelor să se apropie mai mult de țintele lor, presărându-și ofertele cu cuvinte și expresii la care știu că ținta va reacționa, dacă nu conștient, atunci subliminal.

Spre exemplu, un bărbat va fi mai vulnerabil la o femeie pe nume Jill dacă, în trecut, a fost părăsit de altă femeie pe nume Jill, pe care n-a reușit s-o uite cu adevărat. În mod similar, va fi mai înclinat să cumpere o poliță de asigurare de la compania Puma Life pur și simplu pentru că „Hei, echipa mea de fotbal din liceu se chema *Pumele!*”

Balcoane. Spune drept, ce-ți vine mai întâi în minte când citești cuvântul „balcoane”? (He-he-hel)

Greșit, „balcoane” înseamnă acele prelungiri exterioare ale locuințelor, unde îți plantele de casă și usuci rufe.

Și atunci, cum ajung unele cuvinte, precum „balcoane”, să fie tabu?

„Tabuurile lingvistice, la fel ca toate celelalte, derivă din atitudinea noastră superstițioasă față de obiecte și idei. Un cuvânt reprezintă un «lucru». Există o interdicție cu privire la recunoașterea publică a unui anumit «lucru». Ca urmare, cuvântul nu va fi rostit, de teamă că, dacă ar fi spus cu voce tare, «lucrul» interzis își va face el însuși apariția. Asta explică vechea zicală: «Vorbești de lup, și lupul, la ușă».”

Funk, *Word Origins*

Majoritatea cuvintelor noastre „porcoase” sunt porcoase fiindcă acum o mie de ani, o gașcă de vikingi deveniți francezi, cunoscuți drept normanzi, i-au snopit în bătaie pe anglo-saxonii germani care stăpâneau Anglia la acea vreme. Ca urmare, limba franceză a cuceritorilor a fost adoptată atât la curte, cât și în comerț, în timp ce limba germanică a cuceritorilor a fost identificată

cu clasele inferioare, vulgare. Cuvântul *vulg* însuși însemna, la origine, „oameni de rând”.

Cel mai bun exemplu de cuvânt inofensiv care a căpătat reputație proastă este *fuck*, care provenea inițial din cuvântul olandez *kokken* (literal, a crește vite).

Înainte de cucerirea de către normanzi din 1066, *fuck* era considerat un cuvânt potrivit în engleză (adică anglo-eză).

Astăzi, pentru vorbitorii de engleză corectă, *fuck* e cel mai temut „cuvânt murdar”, cu toate că, dacă întrebi oamenii obișnuiți „De ce naiba e *fuck* un cuvânt atât de porcos”, celor mai mulți le-ar fi extrem de greu să-ți dea un răspuns cât de cât adult.

De fapt, poți să stai față-n față cu un chinez care nu cunoaște engleza și să spui – cu un zâmbet larg – „Fuck you” și, dacă zâmbești, îți va zâmbi și el, căci cuvântul *fuck* – la fel ca toate cuvintele vulgare – are doar sensul pe care i-l dăm noi. Funk spunea:

„Regulile sociale care guvernează astfel de cuvinte tin, în mare, de geografie și de timp. Cu secole în urmă, aceste cuvinte nepotrivite erau cât se poate de potrivite, iar în prezent, regulile diferă în diferite zone geografice [...]. Desigur, sensul cuvintelor se află în mintea noastră. Altfel, sunt simple hieroglife fără noimă sau sunete goale. Dacă suficient de mulți oameni le consideră vulgare, sunt vulgare” (pagina 361).

În ianuarie 2004, Comisia Federală a Comunicațiilor din SUA a hotărât să nu-l amendeze pe starul rock Bono pentru declarația „This is fucking great!” la decernarea premiilor Globul de Aur, stabilind că vocalistul formației U2 a folosit cuvântul ofensator ca *adjectiv*, nu ca *verb*.

La fel ca lucrurile pe care le „vedem”, tot ce „auzim” în ultimă instanță în mintea noastră trebuie să traverseze mai întâi o serie de „filtre” personale și sociale. (Vezi Figura 8, pagina 16.)

Spre exemplu, în mod normal n-ai considera cuvintele din lista de mai jos obscene:

- păsărică, diminutiv de la pasăre;
- sulă, un fel de ac mai mare, folosit de jocari și cizmari;
- cățea, câine de sex feminin;
- cireășă, fruct văratic;

- sculă, unealtă de lucru;
- ouă, aliment de bază;
- parașută, obiect ajutător pentru salturile din avion.

Evident, dacă un cuvânt este sau nu obscen ori chiar discriminator depinde de context, unde cuvântul în cauză apare asociat cu alte cuvinte și, cel mai important, de interpretarea pe care i-o dăm.

Gândește-te la următoarea ghicitoare:

*Fetele o vor,
femeile măritate o au
și bărbaii o dau.*

Nici unul dintre cuvinte nu este, în sine, obscen și cu toate că răspunsul „corect” este „verigheta”, felul cum „auzi” cuvintele (adică le procesezi intern) schimbă totul.

Să luăm următoarea povestire:

Mama își trage din pat băiatul în zori de zi, în ciuda protestelor lui, ca să-și facă partea de treburi gospodărești la fermă. Uitându-se pe fereastră, îl vede cum dă grăunțe la găini... și apoi trage un șut unei cloști. Îl vede cum dă de mâncare la porci... și apoi trage un șut unuia dintre ei. În sfârșit, îl vede cum trage un șut vacii după ce termină s-o mulgă. Cu treburile terminate, băiatul, flămând, se trânteste la masă. Se întinde după ouă, dar maică-sa le împinge de lângă el.

– Fără ouă, domnișorule. Ai dat cu șutul în găini.

Băiatul se întinde după farfuria cu costiță, dar mama o ia de acolo.

– Nu! Ai dat cu șutul în porc.

Sesizând un tipar neliniștitor în toate astea, băiatul dă să înșface cana cea mare cu lapte, dar mama i-o ia înainte.

– Fără lapte. Te-am văzut cum ai dat cu șutul în vacă. Chiar atunci, tatăl coboară scările. Gata să se împiedice de pisică, omul înjură și, cu un șut rapid, o trimite pe sus până-n celălalt capăt al camerei!

Băiatul îi zâmbește încântat mamei.

— Îi spui tu sau să-i spun eu?

Gluma te-a făcut să râzi? De ce? În povestire nu există niciun cuvânt „porcos”... Așa că, pesemne, totul e în mintea ta!

Devenim sclavii cuvintelor fără să știm, repetând papagălicește cuvinte și sloganuri populare fiindcă sunt recomandabile social sau politic, ba chiar necesare pentru supraviețuire – *Sieg Heil!* – și, totodată, ne temem să folosim acele cuvinte pe care puterea le consideră insensibile, discriminatoare și obscene.

În octombrie 1972, postul de radio WBAI din New York a transmis scheciul – ilar și *iluminator* – al comedianului George Carlin în care acesta a rostit „Cele șapte cuvinte pe care n-ai voie să le spui în direct”: căcat, pișat, fute, pizdă, pulă, căcănar și țâțe.

Membrii FCC, Comisia Federală a Comunicațiilor, n-au fost deloc amuzați. Și nici n-au fost luminați câtuși de puțin. FCC, creată în anul 1934, este alcătuită din cinci membri numiți de președinte (mda, tipi precum George W.), cu rolul de a reglementa toate comunicațiile interstatale, inclusiv acordarea de licențe posturilor de radio și televiziune. Dacă ai călcat FCC pe bățături, ți se retrage licența. Fără licență din partea FCC, poți să-ți iei adio de la postul tău de radio sau televiziune.

E treaba FCC să decidă care cuvinte sunt „prea obscene” pentru a fi rostite în eter. Altfel spus: „Cinci oameni hotărăsc ce nu poți vedea și auzi” (Hentoff, 1993).

La origine, „cenzorii” erau la romani niște magistrați responsabili de efectuarea unui recensământ în imperiu o dată la cinci ani. Acești cenzori mai aveau și rolul de spioni; ei luau pulsul imperiului și observau atât moralul, cât și moravurile (ex. celibat, acte inumane de cruzime asupra copiilor, animalelor și chiar sclavilor).

La 1500 de ani după prăbușirea Imperiului Roman, singurul lucru care s-a schimbat este acela că, azi, majoritatea cenzorilor se aleg *singuri în funcție*.

Ori de câte ori poți determina pe cineva să se gândească de două ori înainte să rostească, să scrie sau să publice anumite cuvinte, păreri sau cunoștințe și, prin asta, îi controlezi acțiunile, te afli la jumătatea drumului spre a-i controla gândirea.

Adu-ți aminte de ecuația spălării creierului: controlarea acțiunilor unei persoane este primul pas spre controlarea minții sale. Sau, cum a spus odată Lenny Bruce: „Dacă nu poți spune «fuck», nu poți spune «Fuck the government»”.

Cuvinte-armă

„Ce vorbe îndrăznește pentru un grășan chior!”

True Grit, 1969

La orele de religie am fost învățați că Iisus a împletit „o frânghie din funii”, pe care a folosit-o apoi ca să-i biciuiască pe schimbătorii de bani din templu. Dincolo de interpretarea literală, „funii” poate să fie tradus și prin „cuvinte mici”. Așadar, Iisus – un pacifist, mai ții minte –, în loc să-i snopească la propriu pe răufăcători, a rostit câteva cuvinte scurte – poate o admonestare din Scriptură – care i-au rușinat atât de tare pe acei ticăloși laconi, încât au fugit imediat din prezența sa (cf. *Unity Metaphysical Bible Dictionary*).

Așa cum cuvintele pot fi folosite ca să ne țină practic în sclavie, la fel, dușmanii pot să ne împungă – și de cele mai multe ori să ne rănească! – cu vorbe. Termenul tehnic pentru acest lucru este disfemism, cuvinte folosite ca arme.

Aceste „cuvinte-armă” se împart în două categorii: cuvinte „toarse”, menite să ne atragă, să ne împăciuiască și să ne liniștească, și cuvinte „defăimătoare”, care ne pătrund precum un cuțit, cuvinte dureroase care creează confuzie, menite să ne respingă și să ne rănească.

Cunoscute și drept cuvinte „care mângâie sau sugrumă”, „care împing sau trag”, „de atragere și de respingere”, aceste două tipuri de cuvinte-arme pot fi împărțite în trei categorii: negre, albe și cenușii.

Cuvintele negre și cele albe, deși par opuse, sunt ambele ceea ce Sun Tzu numește *cheng*: cuvinte directe, fățișe și concrete – complimente (albe) sau înjurături (negre), pro sau contra.

Pe de altă parte, cuvintele cenușii sunt *ch’i*, mai abstracte, mai vagi, mai flexibile și, deci, mai potrivite pentru știința neagră.

Cuvintele albe. Shakespeare spunea cândva: „Cuvintele fac însă bine/Când vorbitorul mulțumește pe cel ce-aude”. Vorbirea

albă este vorbire „pozitivă”, cuvinte și expresii menite să-l atragă pe celălalt spre noi, fie pentru că acea vorbire ne face să creăm o impresie extrem de bună, fie pentru că am folosit-o intenționat ca să creăm o impresie extrem de proastă despre orice alternativă. Vorbirea albă ne permite să ne asociem pe noi înșine și/sau cauza noastră cu un lucru sau o persoană față de care subiectul-țintă are deja o părere bună.

Astfel, ca să ne apropiem de ținta noastră, îi adoptăm hobby-urile, masca, simpatiile și antipatiile profesionale și politice, toate pentru a ne asocia, în mintea sa, cu un lucru care-i place deja.

O modalitate de a realiza acest lucru este aflarea cuvintelor-stimul la care reacționează fără să gândească, termeni sociali, culturali și religioși și cuvinte și expresii „de momeală” care au pentru el o semnificație mai personală, poate chiar inconștientă; cuvinte care-l fac să se simtă în siguranță, pe de o parte, iar pe de altă parte, îl mobilizează și-l îndeamnă la acțiune. Imediat ce-i aflăm cuvintele-stimul particulare, le putem folosi ca pe sforile unei marionete, făcându-l să danseze cum vrem.

Aici ne vine în ajutor timpul pe care l-am investit anterior pentru a aduna informații despre inamic și a învăța să-l descifrăm, mascându-ne totodată intenția.

Vorbim cu el la nivelul său, *confectionând imagini mentale care-l fac să-și amintească sau să-și imagineze ceva plăcut*. Când mintea-măimuță e ocupată să alerge după imagini agreabile, partea analitică, mai suspicioasă a minții sale trece pe locul pasagerului.

Hipnotizatorii specialiști în știința neagră (controlul minții) pun în practică această „reacție de asociere” folosind o tehnică numită „ancorare” pentru a capta atenția deplină a subiectului lor. Tehnica funcționează în felul următor: pune-i subiectului o întrebare care-l face să-și aducă aminte de un lucru agreabil („Care e înghețata ta preferată?”). Când persoana răspunde „de căpșuni”, repetă *imediat răspunsul*: „Îți place înghețata de căpșuni” și, simultan, fă un gest spre ea cu mâna, fie cu degetele răsfirate și mișcându-le, fie ținând în mână un obiect mic (de preferință strălucitor).

Asta îl face pe subiect să asocieze inconștient vocea ta cu propria sa voce interioară, cea care-i oferă plăcere aducându-i

aminte cât de mult îi place înghețata de căpșuni (și s-o înlocuiască pe aceasta).

Însoțirea cuvintelor cu un gest sau un obiect anume asociază totodată acel gest cu vocea ta de comandă, o voce plăcută (încrezătoare și liniștitoare) pe care subiectul va fi întru totul dispus s-o urmeze la niveluri mai profunde de relaxare și cooperare (adică hipnoză).

Folosește același gest „convenit” ori de câte ori subiectul spune ceva ce aprobi, asociindu-l și mai pregnant în mintea sa cu plăcerea (adică cu aprobarea din partea ta).

Odată ce, în mintea subiectului, și vocea, și gestul tău sunt corelate (asociate) cu plăcerea, simpla rostire a cuvântului „căpșuni”, însoțită de gestul concret, va fi suficientă pentru a-i induce subiectului o ușoară „transă hipnotică”. (Revezi Școala lui Skinner, în capitolul 4.)

Vorbirea neagră. Dacă vorbirea albă utilizează cuvinte pozitive, menite să-i atragă pe alții spre noi, vorbirea neagră este mai pregnant negativă, menită să ne respingă dușmanii, să-i rănească și să-i pună la pământ. Shakespeare numea acest tip de vorbire „cuvinte etiopiene”, cuvinte întunecate, menite să facă rău, să-l facă pe adversar să dea înapoi, clătînându-se, încremenit, o țință sigură pentru lovitura ta de grație verbală (și fizică?).

Vorbirea neagră se bazează pe cuvinte tiranizatoare (insulte, înjurături) și nu șovăie să joace „cartea rasială” când acest lucru este prudent și profitabil.

Folosim vorbirea neagră în atacurile directe asupra inamicului: fie când suntem angajați în conflict direct, fie când îi atacăm caracterul și-l subminăm de la distanță.

Insulte sunt cea mai frecvent folosită formă de vorbire neagră. Acestea includ orice, de la banalul „du-te-n mă-ta” până la insultele cu efect demonstrat de natură socială (țărănoi nespălat!), religioasă (păgân adorator de diavoli!), politică (ticălos comunist!), sexuală (poponar! curvă!), rasială (cioroi!) și etnică (maçaronar! broscar!).

Multe cuvinte insultătoare din engleză au origini vechi și revelatoare. Chiar și unele dintre cele mai detestate insulte rasiale și etnice:

- *Nigger* (cioroi) vine din cuvântul latin *niger*, care înseamnă pur și simplu „negru”. De fapt, două țări din Africa modernă, Niger și Nigeria, au aceeași origine.
- *Dago* este o deformare a numelui de familie „Diego”, foarte răspândit în spaniolă, și a fost folosit inițial ca insultă la adresa hispanicilor înainte să fie asociat cu italienii.
- *Wop* era un acronim generic folosit de Departamentul american de Imigrare, însemnând „without papers” („fără acte”), înainte de a ajunge să fie asociat în mod specific cu italienii.
- *Gook* este un substantiv corect în limba coreeană, însemnând „persoană”.

Indiferent dacă o facem cu scopuri de defensivă sau de ofensivă, merită să ne găsim timp și să ne dăm osteneala să ne familiarizăm cu originea cât mai multor cuvinte insultătoare cu putință. *Unu*, ca să le putem folosi mai eficient pentru a ne stânjeni și distrage inamicul, și *doi*, ca să întoarcem roata și să obținem avantajul într-o conversație sau confruntare.

Spre exemplu, ești la o petrecere și cineva îți adresează o insultă; în loc să-i dai satisfacția de a te vedea pierzându-ți cum-pătul, zâmbești și-l informezi pe celălalt (și mulțimea ce se strânge în jurul vostru) care este sensul real – corect – al cuvântului; astfel, dintr-o lovitură, îi înăbuși aroganța și-ți arăți inteligența!

Unele cuvinte insultătoare au apărut și supraviețuiesc și azi ca urmare a promovării, de către cei la putere, a ideii că locuitorii orașelor sunt într-un fel sau altul superiori celor care trăiesc la țară.

- *Civilizat*, de la „civita”, adică oraș. De aici s-a născut mitul cum că orașenii sunt mai buni decât țăranii „necivilizați”.
- *Șălbatici*, cu sensul simplu de „locuitori ai pădurii”, alt sinonim pentru necivilizați.
- *Heathen* (păgâni): în vremea când principii feudali controlau tot pământul bun (cu binecuvântarea papei, ale cărei proclamații erau puse în aplicare de moșieri cu biciul și cu sabia), mulți oameni fără pământ au fugit în zone mlăștinoase, lipsite de valoare, cunoscute drept „the Heaths”.
- *Villains* (răufăcători): de la rădăcina etimologică *villa*; la început, cuvântul *villains* îi denumea pur și simplu pe șerbii săraci care locuiau în satul ce înconjura *villa* feudală (adică

proprietățile și castelele). *Villain* a devenit sinonim cu răufăcător deoarece, pentru a-și putea duce traiul de zi cu zi, șerbii – practic sclavi în cadrul sistemului feudal – trebuiau să recurgă la brigandaj, furt și braconaj doar ca să-și hrănească familia. Apropo, *danger*, pericol, provine dintr-un termen care înseamnă „dominat și condus de un stăpân”.

Multe cuvinte insultătoare din prezent și-au căpătat sensul actual în vremurile medievale și au fost folosite ca arme pentru a întări dominația sistemului feudal în general și a Bisericii Catolice în special.

Cum au ajuns aceste cuvinte să fie „insulte”? Simplu: clerul și nobilimea feudală erau singurii care știau (și, în multe cazuri, care aveau voie) să citească și să scrie:

- *Profan* înseamnă „în afara templului”, adică orice lucru care nu este aprobat de Biserică. *Ocult* înseamnă cam același lucru: „o” = fără, „cult” = biserică.
- *Păgân* are drept rădăcină un cuvânt care înseamnă „copaci”. Această insultă era adresată războinicilor din triburile din nordul Europei, care-i venerau pe „vechii zei” în crânguri și refuzau să intre într-o biserică (catolică) pentru a venera acest zeu nou și ciudat, care nu purta spadă și nici măcar nu putea să-și întreacă dușmanii prin iuțeala de picioari!
- *Eretic* are o rădăcină care înseamnă „alegere”. Ironic, dat fiind faptul că singura „alegere” pe care le-o oferea ereticilor Biserica atunci când îi ardea pe rug era obișnuit sau bine prăjit.
- *Vandalii* erau războinici teutoni curajoși, admirați chiar și de romani. Vandalii din zona Rinului au cucerit Galia (Franța), Spania și apoi au cucerit Cartagina, vechiul dușman al Romei, din nordul Africii. Numele lor a devenit sinonim cu distrugerea fără noimă (și cu graffiti) abia când au pus mâna pe „Orașul Sfânt”, Roma, în anul 455 d. Hr.

În sfârșit, iată două insulte ironice:

- *Cretin* însemna la origine „creștin”.
- *Idiot* însemna la origine „fără funcție publică”. (He-he-he!) Folosește informația asta data viitoare când cineva încearcă să-ți spună că „vremurile nu s-au schimbat”!

Și... data viitoare când cineva îți spune „Go to Hell!”, mulțumește-i. Cuvântul *hell* din limba engleză vine de la numele zeiței scandinave Hel, stăpâna lumii subpământene la vikingi, care nu era nici pe departe atât de afurisită ca versiunea creștină ulterioară, mai lipsită de imaginație și mai puțin ospitalieră, care i-a furat numele.

Înjurăturile inserate într-o conversație „politicoasă” sunt întotdeauna șocante și o modalitate bună de a obține controlul asupra situației. Pentru maximum de efect, nu răcni înjurătura, ci „mormăie-o”, făcându-l pe celălalt să se oprească în toiul diatribei ca să întrebe: „Ce-ai spus?” Profită de ezitarea sa ca să-ți repeși argumentul inițial.

Înjurăturile sunt totodată o cale bună de a forța reluarea unei negocieri ce stagnează, „de a o duce cu un pas mai departe”, fiindcă majoritatea oamenilor vor interpreta faptul că ai folosit o „obsenitate” ca pe un semn de frustrare (adică ai ajuns la capătul răbdării și ești pe punctul de a pleca) sau ca pe o posibilă violență fizică, deoarece înjurăturile sunt o formă de „violență” verbală. (Vezi „Arta nu-gocierii”, mai târziu în acest capitol.)

„Cuvintele de tiranizare” sunt folosite de unii oameni pentru a-și croi drumul în viață prin forță și manipulare. (Vezi „Arta intimidării”, mai târziu în acest capitol.)

Acești tirani nu se dau în lături de la folosirea stereotipurilor, a atuului rasial și a altor tactici de „maniaci ai controlului” menite să le asigure avantajul: utilizarea „atuului rasial” devine tot mai populară și cu un potențial tot mai profitabil.

Atuul rasial bate orice altă carte de pe masă fiindcă, chiar dacă restul jucătorilor implicați bănuiesc că minți de îngheață apele, nu-ți vor demasca bluful de teamă că vor fi etichetați drept „rasiști”, „șovini/misogini”, „insensibili” sau „discriminatori”.

La modul general, „a juca atuul rasial” înseamnă să profiți de orice lucru în privința căruia îl poți face pe celălalt să se simtă nesigur și stânjenit și, să sperăm, suficient de vinovat încât să se despartă de câțiva verzișori. Aici se includ:

- A fi plătit pentru defectele și calomniile etnice și rasiale reale, imaginare sau confecționate pe care le folosește cineva împotriva ta;

- A profita de „dizabilitatea” pe care o ai (în prezent, toată lumea are cel puțin unul);
- A-l face pe șef să-i fie frică să te concedieze, de teamă că astfel ar comite o discriminare, oricare din cele enumerate mai sus sau una legată de „orientarea ta sexuală” (fie cea cu care te-a dăruit Dumnezeu, fie aceea pe care ți-a arătat-o preotul cel prietenos în vara când te-ai oferit să-l ajuți în altar).

Potrivit unui celebru jucător de fotbal din Liga Națională americană, câștigător al premiului Heisman, poți practic să omori și să scapi nepedepsit dacă știi când să joci atuul rasei.

Dar, lucrul cel mai important, poți să joci acest atu și ca să fii mai bine servit la restaurantul din cartier!

Trecere în revistă a regulilor privind „manipularea minorității”

- Minoritățile nu sunt niciodată mulțumite. (În clipa în care sunt mulțumite, ajung să fie înghițite de majoritate.)
- Fiecare dintre noi face parte undeva dintr-o minoritate.
- Nu te apropia de acel undeva!

Stereotipurile sunt ușor de folosit, întrucât alimentează așteptările și imaginile deja existente ale oamenilor cu privire la alții și la ei înșiși.

Pe lângă faptul că putem să „plantăm” un stereotip în mintea unui om ca să-l asmuțim împotriva altuia, cercetările recente arată că stereotipurile pot fi folosite și direct, împotriva persoanelor vizate.

Se pare că oamenii care sunt obiectul stereotipizării pot să adopte trăsăturile negative care le sunt atribuite. Altfel spus, „plantarea” de imagini ce țin de un stereotip în mintea unui om (sau activarea celor deja existente) întărește imaginea respectivă, mai ales dacă el crede deja că acel stereotip îl caracterizează, fie conștient, fie inconștient.

Într-un studiu recent, scorurile performanței subiecților la un test de cultură generală au scăzut când s-a activat stereotipul „super-model” (asociat cu ideile „are cap ca să nu-i plouă-n gât” și „blondă proastă”).

Invers, scorul performanței subiecților a crescut când le-a fost asociat stereotipul „profesor” (educat). În manieră similară, la activarea stereotipului „vârstnic”, subiecții și-au încetinit realmente

mersul (studiu prezentat în *Psychology Today*, octombrie 2001:28).

Într-o formulare simplă, când le „amintești subtil” oamenilor ce defecte au, determinându-i să se asocieze cu anumite stereotipuri, ei tind să adopte caracteristicile aceluia stereotip.

Vorbirea cenușie. Dacă vorbirea albă ne ademenește, iar cea neagră ne respinge, scopul vorbirii cenușii este crearea confuziei. Cea mai bună apărare este atacul *nedumeritor*!

Semănăm confuzie în rândul dușmanilor împrăștiind „dezinformare”: dezvăluiri care par autentice și care sunt exact ceea ce vrea inamicul să audă.

De asemenea, încurajăm răspândirea de informații false despre dușmanul nostru prin bârfe, insinuări și zvonuri menite să atragă opinia publică de partea noastră și, totodată, să ne defăimeze eficient inamicul.

Când Guvernul face acest lucru, se cheamă „Anunțuri de informare publică”... mai puțin în cazul în care o face un guvern inamic, atunci numindu-se „propagandă”. Când îl face mass-media, se cheamă „Știrile de seară”. Dar când nu dispui de propria rețea de televiziune sau de o porțiune din guvern, se cheamă pur și simplu „bârfă” și „zvonuri”.

Nu dispera însă: atât bârfa, cât și zvonurile sunt instrumente respectate în sacul nostru cu trucuri de control al minții. (Ține minte: trucurile stăpânite la perfecție se cheamă „tehnici”, iar tehnicile deprinse pe jumătate, doar „trucuri”).

Gândește-te: un Merlin plin de măiestrie își plimbă mâna prin aer cu un gest degajat, culegând o esență nevăzută, care devine vizibilă în scurt timp ca o minge de lumină pulsatilă. Sub privirea sa atentă, neclintită, această minge de energie, animată de poruncile lui mentale, capătă treptat o formă fizică, tangibilă, după voia și capriciul magicianului.

În aceeași manieră, folosind controlul minții, vrăjitorii cuvintelor dau viață gândurilor lor nevăzute, mai întâi ca simple cuvinte și expresii care-i îndeamnă pe alții să se întrebe, să facă speculații, să se îndoiască și să bârfească dând glas la ceva ce fusese doar gândit.

Astfel, prin indicii și aluzii, sugestii subtile, influență subliminală și o multitudine de alte manevre mentale, acești vrăjitori

ai cuvintelor realizează transformarea alchimică a ceea ce era cândva gând intangibil și vis efemer într-un efect concret.

Istoria e plină cu exemple ale modului în care frica, alimentată de coincidențe și întâmplări incontrollabile, devine superstiție, apoi ritual, apoi cult, iar dacă supraviețuiește suficient de mult timp, se transformă în religie.

Istoria abundă și în exemple de moduri în care visele și dorințele intangibile ale unor oameni mânați de un singur țel – căliți de încercări, întăriți de ascuțirea constantă a tăișului voinței lor – se transformă în turnurile dominatoare ale imperiului.

Alimentat de stări afective pozitive sau negative – frică, poftă, furie, lăcomie, compătimire –, ceea ce începe ca gând devine în scurt timp realitate.

Printr-un proces la fel de firesc ca transformarea aburului în apă și a apei în gheață, bârfa devine – doar cu un mic ajutor – zvon, apoi „adevăr” și se concretizează în efecte fizice măsurabile.

Robert Frost spunea cândva: „În lume există trei lucruri mărețe: religia, știința și bârfa”. Bârfa are un singur scop: să-i facă pe oameni să vorbească și să tot vorbească... despre ce și cine vrem noi să vorbească. Oamenii sunt mereu „însetați” de bârfe suculente. O dată ce masa e pusă, poți să le oferi gratis un păhărel de „aperitiv” menit să le stimuleze și mai mult apetitul pentru „nou-tăți”. Mințile iscoditoare vor să afle.

După ce i-ai determinat să înceapă să vorbească, aruncă aluzii despre sursele din care pot obține mai multe informații (desigur, informații plantate de tine).

Oamenii apreciază lucrurile mai mult atunci când îi faci să trudească pentru a le obține. În mod similar, informațiile (adică bârfa și zvonurile) sunt cumva mai reale când îi pui să le caute și să le descopere ei înșiși. Fă-i să se simtă deștepți. Iar dorința lor de a spune tuturor cât de deștepți sunt fiindcă ți-au „depistat” informațiile va asigura răspândirea largă a informațiilor respective – ale tale.

Tocmai de aceea, cea mai bună cale de a determina un om să-ți folosească ideea constă în a-l face să creadă că ideea îi aparține. (Vezi „Arta nu-gocierii”, în acest capitol.)

Nu deveni *niciodată* sursa bârfei. Asigură-ți tot timpul o modalitate plauzibilă de a infirma. Cu alte cuvinte, nu dezvălui unui om, direct, „informațiile” pe care vrei să le răspândească, ci îndrumă-l în direcția potrivită – spre persoana, documentul sau situl web – unde va afla „povestea adevărată” (adică unde va „descoperi” informațiile *plantate de tine!*).

Poți face acest lucru întrebându-ți „ca din întâmplare” un coleg de muncă dacă știe ceva despre o informație neliniștitoare pe care ai auzit-o fără voie când te aflai la toaletă: „Nu, nu i-am văzut pe cei doi care vorbeau, erau de la contabilitate, cred. Ori-cum, spuneau că cineva care lucrează *aici* se află pe lista de abuzatori sexual a unui sit web! Nu, n-am prins despre cine vorbeau, dar adresa sitului era *slimeballs.com*. O să caut imediat ce am ocazia...”

Ghici cât de probabil este ca, la prima ocazie, colegul tău să se ducă direct pe acel sit web... un sit web pe care *tu* l-ai creat și unde va găsi, scris cu litere mari, numele dușmanului tău pe care-l vizezi?

Stratagemele de acest fel se numesc „vorbire ocolită” – nu vorbești direct cu individul, ci-l lași să „audă din întâmplare” un fragment de conversație sau să „găsească” o informație scandalosă care e cert că-l va îndemna să pornească la vânătoarea de noi fapte – bârfe pe care le va transmite cu siguranță și altora în timp ce se laudă ce detectiv excelent este.

Shakespeare pune în evidență stratagemele de vorbire ocolită în *Mult zgomot pentru nimic* (1598-99), unde un grup de prieteni complotază să-i aducă în sfârșit împreună pe amorozii Benedick și Beatrice, aflați în conflict, lăsându-i să „audă din întâmplare” cât de mult se iubesc reciproc, în taină.

„Manevra ipocritului” este o altă formă de vorbire ocolită: vorbești cu un om despre altul, care, din întâmplare, are același tip de atitudine sau de purtare pe care încerci să-l schimbi la cel cu care discuți. Ajunge să-l faci pe interlocutorul tău să se declare de acord că atitudinea sau acțiunile celui alt trebuie să se schimbe pentru a-l determina să apuce pe calea schimbării.

Metoda funcționează pentru că nimeni nu vrea să fie considerat ipocrit, mai ales în sinea sa. Această disonanță cognitivă îl îndeamnă spre schimbare, ca să-și coordoneze spusesele cu faptele.

Vorbirea ocolită face uz de toate tacticile detestabile despre care am vorbit până acum – insultele, stereotipurile, înjurăturile – și pe care vrem ca alții să le asocieze cu dușmanul nostru. Vorbirea ocolită folosește, de asemenea, aluziile, insinuările și puterea sugestiei.

„Puterea sugestiei” este definită ca fiind „procesul de a determina acceptarea necritică a unei idei sau acțiuni” (Goldenson, 1970:1274).

Sugestia se află în miezul unei stratageme numite „minciuna prin insinuare” sau, cum i se mai spune în jargonul de azi, „a-ți da drumul la gură”.

Să spunem, spre exemplu, că urmărești să-ți subminezi un coleg de serviciu. În primul rând, împrieteneste-te cu cel mai mare bârfitor de la firmă. Apoi, clătînând din cap cu tristețe, comentează neatenț:

- Ce păcat de Bob! Pesemne că Dumnezeu are memorie mai bună decât noi, ceilalți...
- Doar pentru că Bob a făcut niște greșeli în trecut...
- Fir-ar! Sperăm că Bob a depășit toate astea...
- Chiar credeam că de data asta Bob are situația sub control...

Vei ști că stratagema a prins când celălalt va replica: „La ce te referi?” Cu aerul că ți-ai dat seama de „scăpare”, ridică repede din umeri și spune: „A, la nimic. Uită că am adus vorba de asta. Nimeni nu vrea să scormonească din nou prin gunoiul ăla!” Pleacă imediat. Poți avea încredere că bârfa de la firmă va face investigații și va „completa spațiile goale”.

Tuturor ne place să „umplem spațiile goale” și tindem s-o facem în maniere *previzibile*.

Completează spațiul gol din următoarea propoziție: Părinții lui Charlie aveau trei copii: April, May și ____.

Ai răspuns „June”? Răspunsul corect este „Charlie”, dar majoritatea oamenilor răspund „June” fiindcă, așa cum creierul nostru unește trei puncte într-un triunghi, la fel, gândirea și deci vorbirea noastră urmează tipare *previzibile*.

Creierul nostru e leneș. Când aude mai multe afirmații pe care le acceptă drept adevărate, e foarte probabil să o accepte și pe următoarea – fără s-o pună la îndoială – ca fiind adevărată.

Exemplu: „Bob e un angajat atât de bun! E mereu punctual, mereu dispus să-i ajute pe alții...” Avem trei afirmații adevărate la rând. Acum adaugă, fără să faci vreo pauză: „Păcat de incidentul acela cu puștiul” (Ascunde întotdeauna o minciună sfruntată într-un „pachet” de minciuni mai mici. Vezi „Arta minciunii”, mai târziu.)

Un cuvânt, singur, poate să sugereze foarte multe. De exemplu, a spune „serios” în diferite feluri:

- „Serios?”, cu sprâncenele ridicate, sugerează *surprindere și interes*.
- „Serios.”, spus pe un ton sec, cu o expresie neutră, sugerează *neîncredere*.
- „Serios!”, cu un zâmbet viclean și ochii îngustați sugerează *suspiciune*.

„Nu te gândi la un elefant alb!” e o altă modalitate de a-ți calomnia adversarul. Vechiul argument spune că, de îndată ce ni se spune „Nu te gândi la un elefant alb!”, imaginea ni se întipărește în minte și, oricât ne-am strădui, nu ne putem scoate din cap imaginea elefantului alb.

În mod similar, odată ce auzim o insultă sau o calomnie asociată cu o persoană – mai ales o calomnie senzațională sau emoțională –, este aproape imposibil să ne scoatem din minte imaginea respectivă.

Marii vrăjitori ai cuvintelor răsucesc și împletesc vorbele cu măiestrie; făurind noduri gordiene cu care să ne lege mintea.

Adu-ți aminte că, în timpul operațiunii „Furtună în deșert”, președintele George H.W. Bush își dădea toată silința să pronunțe „Sodom” numele lui Saddam Hussein, ca să-l asocieze pe dictator cu actul interzis al sodomiei (Lung și Prowant, 2001:103).

Odată ce acceptăm în minte un astfel de joc de cuvinte, nu mai putem scăpa de el.

Spre exemplu, te-ai gândit vreodată că numele lui Louis Farrakhan, liderul cultului Poporul Islamului, poate fi pronunțat „Lucifer-a-con”? Pariez că de aici înainte te vei gândi de fiecare dată când îi auzi numele. (He-he-he!)

Stratagemele de acest fel ar putea să pară simpliste și chiar copilărești la prima vedere, însă ele se adresează tocmai acelei părți încă puerile a minții noastre cu numeroase niveluri, acea

parte a minții cu cea mai redusă capacitate de a deosebi adevărul de imaginație și de a se apăra.

Zvonurile sunt ceea ce înfloresc la maximum când plantezi suficient de profund aluzii și bârfe.

„Dacă fiecare om căruia i s-ar vorbi despre un ucigaș nocturn ar spune mai departe altor doi oameni în interval de două minute, toată suflarea Pământului ar ști înainte să se facă dimineață.”
Ripley's Believe It or Not!

Goldenson (1970) definește „zvonul” astfel:

„O declarație sau relatare neconfirmată care circulă în principal din gură-n gură [...]. Zvonurile pot să fie în întregime false sau să conțină un element adevărat, care este de obicei deformat sau exagerat. Cu toate că circulă deseori sub forma bârfei și pot fi oricând «plantate» în mod intenționat, ele tind să apară cu cea mai mare abundență în perioadele de criză publică, atunci când informațiile demne de încredere sunt greu de găsit” (pagina 1137).

Și de ce se răspândesc zvonurile? Potrivit lui Getty (1966): „Predilecția de a accepta păreri și chiar zvonuri ca pe niște fapte reale este un defect omenesc familiar și larg răspândit” (pagina 65).

Motivul pentru acest lucru constă în faptul că majoritatea oamenilor sunt prea ocupați (leneși) ca să verifice, darămite să răs-verifice cât de adevărat e un zvon. În plus, cei mai mulți dintre noi alegem de fiecare dată un zvon *interesant*, chiar dacă oarecum neplauzibil, în defavoarea adevărului rece și obiectiv (plictisitor)!

Există trei lucruri care ne ajută să stărnim și să răspândim zvonuri eficace: în primul rând, *mascarea sursei zvonului*. Altfel spus, dă-ți acum osteneala (ca să eviți suferințe ulterioare dacă ești prins!) de a te asigura că zvonul pe care-l stârnești nu poate fi pus pe seama tă.

Idealul, firește, ar fi să faci în așa fel încât un zvon detestabil pe care-l stârnești pe seama unui inamic să fie pus pe seama altui inamic al tău! E o mare bucurie când îți poți manipula dușmanii să facă în locul tău munca de jos!

În al doilea rând, împrumută o pagină din propagandă, sora mai mare a zvonului. Asigură-te că „informațiile” din zvonul tău îți înjosec adversarul, îl dezumanizează și, în ultimă instanță, îl demonizează, îl fac să pară periculos, pervers, proscris din punct de vedere religios, social și moral.

(**Observație:** dacă-l faci doar să pară „neghiob”, asta nu ajută la nimic, fiindcă, de foarte multe ori, mila îi transformă pe neghiobi în „personaje tragice” pe care oamenii întâi le compătimesc... apoi le ajută.)

În sfârșit, trebuie să incluzi în zvonul tău un element afectiv, care să facă zvonul să se fixeze în mintea ascultătorului. Construiește-ți de fiecare dată zvonul pe baza unor fapte care le trezesc ascultătorilor reacții afective, de preferință una dintre emoțiile elementare, ușor de manipulat – frică, poftă, furie, lăcomie și compătimire.

La fel ca legendele urbane, zvonurile supraviețuiesc cel mai bine când incluzi în ele acest element afectiv.

Studiile efectuate asupra fenomenului legendelor urbane arată că aceste povestiri bizare supraviețuiesc fiindcă fac apel la trăiri afective elementare, precum frica și dezgustul (cf. *Psychology Today*, martie-aprilie 2002:21).

Legendele urbane sunt ca povestirile cu fantome istorisite la focul de tabără – anecdote ciudate și relatări de avertizare transmise de la individ la individ, despre care oamenii jură pe un teanc de Biblie că sunt adevărate, cu toate că nimeni nu poate indica locul sau momentul concret când a survenit întâmplarea reală.

Exemplu: odată, în direct, pe scenă, cântărețul rock Ozzy Osbourne a smuls dintr-o mușcătură capul unui pui... sau să fi fost un liliac?... și i-a băut sângele... sau să fi fost Alice Cooper?... nu, stai așa, KISS! Toată lumea „știe” că acest lucru s-a întâmplat cu adevărat, mai ales tipul acela pe care-l știi, care a ieșit de câteva ori cu gagică aia care chiar a fost de față și a văzut totul, amice! Trebuie să fie vorba despre aceeași fată care a înghițit din greșală niște sămburi de pepene verde și, nouă luni mai târziu, a născut un pepene... sau un extraterestru? Sau un pepene extraterestru?

Pe lângă faptul că ne ajută să ne subminăm inamicii, zvonurile pot fi și profitabile. Înainte de a se adresa unui grup de posibili fraieri... ăă, „investitori”, și de a-i convinge să renunțe la banii lor câștigați cu trudă, escrocii vicleni „plantează în prealabil” zvonuri care calomniază orice posibilă concurență și, simultan, pun în circulație în comunitatea vizată alte zvonuri, opuse, care le elogiază planul de investiție menit să aducă îmbogățirea rapidă.

În 2002, la decernarea premiilor Oscar, principalul favorit, filmul *A Beautiful Mind*, a fost înconjurat de controverse. Producătorii filmului au acuzat producătorii rivali ca fiind cei care au dat naștere zvonurilor cum că fizicianul laureat al Premiului Nobel a cărui viață s-a aflat la baza filmului era bisexual și antisemit.

Nu uita că a câștiga un Oscar adaugă *milioane* la încasările filmului tău. (Câte zvonuri – OK, minciuni sfruntate – ai lansa tu pentru un milion de dolari?)

Producătorii acuzați au negat vehement că ar fi lansat aceste zvonuri și au atacat la rândul lor, acuzându-i pe producătorii filmului că au inițiat chiar ei zvonurile, ca să câștige votul de compasiune din partea membrilor Academiei de Film.

Adu-ți aminte: compătimirea este una dintre slăbiciunile periculoase.

Îți dai seama că ai dat naștere unui zvon bun când micul bastard apare într-o zi la ușa ta gata adult, când oamenii încep să-ți spună ție zvonul lansat de tine!

După cum probabil ți-ai dat deja seama, granița care separă sclavia verbală cu scop defensiv de folosirea cuvintelor-arme în mod ofensiv este foarte subțire.

Se spune că „o sabie bună taie pe ambele părți”... la fel și cuvintele bine alese!

Artele întunecate

Introducere: lene și ceață

Cheia stăpânirii la perfecție a „artelor întunecate” de manipulare mentală ale științei negre (controlul minții) presupune să fim „leneși” și, totodată, să ne ținem dușmanii „în ceață”.

„Lenea” înseamnă să folosim cantitatea cea mai mică de efort pentru obținerea celor mai mari efecte, așa încât să avem cele mai mari câștiguri.

Cei care studiază artele marțiale chinezești sunt învățați idealul: „Evită mai degrabă decât să oprești. Oprește mai degrabă decât să parezi. Parează mai degrabă decât să schilodești. Schilodește mai degrabă decât să omori”. Într-o formulare simplă, sunt sfătuiți să facă uz de cantitatea cea mai mică de violență necesară ca să se apere și să respingă agresiunea inamicului.

Ceea ce este valabil pentru artele marțiale este valabil și pentru artele întunecate. Așadar, suntem leneși și alegem cele mai simple stratagemе pentru a determina căderea dușmanului.

Bruce Lee afirma că a învinge adversarul folosind o tehnică simplă cere mai multă măiestrie decât a-l învinge printr-o tehnică complexă. Tot el a avertizat că, cu cât un lucru e mai complex, cu atât poate fi deteriorat mai ușor.

Acest principiu al simplității se aplică indiferent dacă încercăm să evităm un sistem de alarmă complicat, o apărare complexă în artele marțiale sau pretextele complicate și alte complexe conștiente și inconștiente folosite de dușmanul nostru ca să-și apere mintea.

„A ține inamicul în ceață” înseamnă a-l ține mereu confuz și încremenit și se reduce la a-i aplica „tratamentul ciupercilor”.

Întrebați care e modalitatea cea mai bună de a crește ciuperci, maeștrii cultivatori îți vor spune: „Ține-le în beznă și hrănește-le cu rahat din belșug!”

Pentru îndeplinirea acestei strategii duble, între artele întunecate din știința neagră se numără arta intimidării, a ambusca-dei, a nu-gocierii și a minciunii, precum și meșteșuguri individuale precum carisma, confuzia și conspirația.

Toate aceste tactici și tehnici îndeplinesc criteriile artelor întunecate: ne este ușor să le stăpânim la perfecție și, totodată, ne îmbrobodesc dușmanul.

Arta intimidării

„Iubirea este preferabilă, dar facultativă. Respectul?

Obligatoriu. Frica? Monedă universală!”

Ducele Falthor Metalstorm

Niccolo Machiavelli înțelegea cât de important este să întregim frica înrădăcinată în sufletul dușmanului. În capitolul XVII

al capodoperei sale, *Principele* (1513), Machiavelli răspunde la întrebarea „E mai bine să fii iubit sau temut?”

„Cât privește întrebarea dacă e mai bine să fii iubit decât temut sau mai bine să fii temut decât iubit: unii vor răspunde că ar trebui să le vrem pe amândouă, dar, cum dragostea și frica nu pot exista laolaltă, când suntem obligați să alegem între ele, e mult mai sigur să fii temut decât să fii iubit.

Căci nu suntem oare de acord că oamenii sunt, cei mai mulți, nerecunoscători, infideli și falși? Ei studiază ca să evite pericolul și sunt lacomi de câștig. Îți sunt devotați cât timp deții funcția de pe urma căreia pot trage nenumărate avantaje. Dornici să verse sânge, să-și sacrifice pământurile, viața și copiii în slujba ta, gălăgioși când pericolul încă nu s-a apropiat, când ai nevoie de ei, îți întorc spatele.”*

Trecerea a două decenii n-a îmbunătățit cu nimic evaluarea generală făcută de Machiavelli omenirii și nici nu i-a schimbat concluzia cum că a fi temut e „mai sigur” decât a te bizui pe iubire. În 1531, în Cartea a III-a a *Discursurilor*, scrie:

„Oamenii sunt motivați în principal de două lucruri: dragostea și frica. Drept urmare, un principe fie se face iubit, fie se face temut. În ultimă instanță, omul care se face temut este slujit și ascultat mai bine decât cel care se face iubit.”

Alegerea lui Machiavelli – frica mai presus de iubire – este sănătoasă, dacă nu din alte motive, măcar pentru faptul că dragostea poate fi transformată în frică printr-un singur act egoist, pe când transformarea fricii în iubire necesită numeroase acte lipsite de egoism.

Adu-ți aminte: am stabilit deja că „altruismul” nu există.

* Grăbindu-se să-l zugrăvească pe Machiavelli drept un ticălos fără milă, mulți autori uită să amintească faptul că, tot în *Principele*, el face distincția între a fi temut și a fi urât (n.a.).

Intimidarea, așa cum este ea folosită în controlul minții, nu înseamnă neapărat să-ți faci dușmanii să scâncească de groază non-stop.

Intimidarea, așa cum este ea folosită în controlul minții, este o prezență tangibilă, o aură de încredere în sine și dominație pe care o creăm prin meșteșug și carismă.

În excelenta sa carte *Control Freaks: Who They Are and How to Stop Them from Running Your Life* (1991), Gerald W. Piaget enumeră trei factori necesari pentru a intimida cu succes: reputația, un set de manevre intimidatoare și a fi dispus să-i zdrobești la propriu pe cei care ți se pun în cale.

În primul rând, ai nevoie de reputație. Asta înseamnă să-ți creezi o imagine de invincibil care-l face pe inamic să se gândească de două ori înainte de a ridica mâna asupra ta.

O astfel de reputație este rezultatul relațiilor cu publicul eficiente; altfel spus, trebuie să te asiguri că toată lumea știe ce tip dur ești, fie în sala de ședințe, fie pe câmpul de luptă. Acest lucru se poate realiza prin relatări reale despre izbânzile tale trecute (nemiloase) sau prin complexe povestiri inventate, concepute strategic în așa fel încât să terorizeze concurența.

Ține minte: reputația duce la mai puțină vărsare de sânge.

Urmărește filmul *Suspecți de serviciu*. (1995). Personajul numit Kaiser Sose cunoaște valoarea unor bune relații cu publicul.

În al doilea rând, ca să intimidezi, ai nevoie de o serie de manevre intimidatoare. Odată ce te decizi să alegi intimidarea ca strategie generală, trebuie să intri în posesia tacticilor și a tehnicilor care-i fac pe ceilalți să „vadă” cât de competent (periculos) ești.

Îți aduci aminte cât de puțin demne de încredere pot fi percepțiile noastre? Percepția, oricât de deformată, este realitate. Dacă dușmanii te „vad” ca pe o forță demnă de luat în seamă, se vor purta în consecință (vor tremura de frică).

În sfârșit, ca să fii cu adevărat intimidator, trebuie ca din când în când să zdrobești pe cineva ca pe un gândac!

Așa cum trebuie să recompensezi întotdeauna loialitatea și eficiența în turmă, la fel, ocazional e nevoie să înșfăci pe unul dintre membrii ei indolenți și infirmi și să-l transformi într-un exemplu clar, doar ca să te asiguri că restul turmei merge în pas vioi.

Acest lucru, la rândul lui, îți întărește reputația de individ nemilos și-i descurajează pe alți prădători să-ți pună la încercare tăria colților și a ghearelor.

Când te decizi că acesta e cursul pe care vrei să-l urmezi, respectă avertismentul lui Machiavelli din *Principele*: „Oamenii trebuie ori să fie tratați cu bunătate, ori să fie zdrobiți complet [...]”.

Oamenii sunt copleșiți (intimidați) de statutul social al altuia, de rangul sau funcția sa (de puterea sa de a ostraciza social), de informațiile concrete de care dispune despre ei, de educația sa, de entuziasmul și implicarea emoțională într-o anumită chestiune, de furia manifestă (și de înjurături), de reputația de fi comis acte de violență și de amenințările cu violența din prezent. Uneori, acestea sunt trăsături și realizări care-i aparțin cu adevărat celui ce intimidează.

Adesea însă, ațești „factori de intimidare” sunt temeri lipsite de realism (percepții false) ale persoanei intimidată sau o imagine falsă, creată cu pricepere de expert și proiectată intenționat de intimidatori.

Lovitura refuzului. Nimic nu-i intimidează mai mult pe alții ca puterea noastră de a spune „nu”, excepție făcând, poate, faptul că suntem dispuși să folosim fără milă acea putere!

Ne abținem de la a pune întrebări și a adresa rugăminți, ne mușcăm limba de atâtea ori doar pentru simplul fapt că nu vrem să auzim acel cuvânt cumplit, care năruie vise, injurios: „nu”.

Un „nu” rece, sec este semnul suprem de dominație (și lipsă de respect), acel cuvânt unic care nu lasă loc de îndoială: „Eu dețin conducerea, nu trebuie să-mi explic deciziile în fața nulițăților”. „Nu meriți o explicație.” „Ești prea prost ca să înțelegi chiar dacă m-aș coborî să-ți explic!”

În eventualitatea improbabilă că respectivul reușește să-și înghită frica suficient de mult timp ca să-ți solicite o lămurire, tratează-l cu aerul condescendent (plictisit) pe care-l rezervi în general pentru un cățel cu probleme de control urinar. Și cu tăcere. Tăcerea este foarte intimidatoare.

* Machiavelli crede atât de ferm în această idee, încât o menționează de două ori, în capitolul III și apoi în capitolul VII (n.a.).

În alte ocazii, când nu vrei să arzi complet podurile în urma ta, poți decide să explici motivul pentru care ai refuzat. În acest caz, atenuează lovitura lui „nu” oferind pretexte bine pregătite. (Vezi „Arta minciunii”, mai târziu.)

Explică-i de fiecare dată foarte clar persoanei „cât de greu a fost” să „n-ai de ales” decât să refuzi; că decizia ta a fost (unu) luată „sub presiune extremă” sau „doar după multă cumpănire în adâncul sufletului” și (doi) că, pe termen lung, refuzul tău îi va aduce anumite avantaje.

Cu alte cuvinte, când spui „nu”, îi faci de fapt *un serviciu*. (He-he-hel)

În cazul sufletelor deosebit de agitate (ex. lucrătorii poștali colecționari de arme de foc), înmoaie-le (distrage-le atenția și dezamorsează violența potențială) prin umor și măgulire (vezi „Arta nu-gocierii”, mai târziu).

În *Get Anyone to Do Anything and Never Feel Powerless Again* (2000), David Lieberman spunea că, dacă ceri un serviciu imediat după ce ai refuzat solicitarea cuiva, sunt șanse mai mari ca persoana să îndeplinească solicitarea făcută de tine. Lieberman recomandă să includem cuvântul „fiindcă” în toate solicitările pe care le formulăm, *fiindcă* declanșează acceptarea inconștientă.

Jocul numelor. Controlează numele și controlezi persoana. Pe vremuri, oamenii își păzeau cu superstiție numele, de teamă că vrăjitoarele le vor folosi „numele de botez” pentru a invoca spirite malefice. Situația rămâne valabilă și astăzi, când vrăjitorii cuvintelor ne folosesc foarte ușor numele și titlurile pe care le râvnim, ca să ne posede.

Adepții teoriei conspirației își fac griji că „Devenim cu toții simple cifre!”, dar când e vorba de confruntări față-n față, jocurile numelor încă mai au putere. De la cele mai frumoase alinturi; rezervate pentru cei dragi, până la cele mai urâte insulte rasiste, numele – și titlurile – *cu care ne identificăm* au și acum puterea de a ne motiva și a ne manipula.

Când faci cunoștință cu cineva:

- Repetă-i numele.
- Încurajează persoana să vorbească despre sine.
- Deschide o conversație despre numele său.

Oamenilor le place la nebunie să vorbim despre ei. Întreabă-ți care e originea numelui lor, de unde li se trage familia.

Menționează imediat – și elogiază – eventualele celebrități sau locuri istorice remarcabile ce poartă același nume sau unul similar.

Fă-ți timp să studiezi originea numelor în general și mai ales pe cea a numelor persoanelor cu care intenționezi să te întâlnești „întâmplător”. Oamenilor le place foarte mult să le spui ceva interesant și/sau palpitant despre numele lor.

Folosește aceste informații ca să intri în grațiile persoanei pe care ți-ai ales-o drept țintă, ca să arăți că te interesează sincer.

Invers, poți folosi astfel de informații și împotriva dușmanului tău, remarcând ca din întâmplare că numele lui înseamnă „ti-călos duplicitar” în te miri ce dialect obscur din Patagonia.

E important să ții minte numele unei persoane, atât ca unealtă, cât și ca armă, indiferent dacă-l folosești ca să te apropii de acea persoană sau s-o denigrezi.

Ca să-ți fie mai ușor să ții minte numele:

- Deșteaptă-ți interesul, fiindcă e în interesul tău.
- Uită-te cu atenție la persoană. Remarcă eventualele caracteristici faciale, particularități de conduită și trăsături unice care te vor ajuta să-i asociezi mai ușor chipul cu numele.

De exemplu: „Bill Monroe” are ochi nu tocmai inteligenți și o față placidă; ți-l poți imagina în chip de bancă în parc, cu spe-tează, pe care se așază să se odihnească o băbuță. Cu cât poți face imaginea mentală să fie mai pitorească, mai „caraghioasă” și mai animată, cu atât ți va fi mai ușor să-ți amintești numele persoanei.

În funcție de rolul pe care vrei să-l adopte noul tău „prieten”, creează o persoană fictivă pe care, pasămite, ai cunoscut-o cândva, purtând același nume ca el, și conferă acestei persoane inventate trăsăturile (ex. generozitate, deschidere intelectuală) cu care va vrea să se identifice noul prieten sau la înălțimea că-rona va vrea să se ridice.

Poți, de asemenea, să invoci numele unor oameni reali, celebri, care poartă același nume cu ținta ta sau unul asemănător, amintind ca în treacăt „fapte” obscure și puțin cunoscute despre ei, după cum se potrivește cu planul tău.

Inamicul tău intră în joc cu un plan. Vine înarmat cu dialoguri și particularități de conduită exersate, cu o reputație atent confecționată și cu suficiente titluri, ranguri și funcții ca să îngroape un bivoli. De asemenea, a studiat bine „regulile de etichetă” și se simte apărat de bunele maniere și de decența socială, suficient de apărat încât să fie nepoliticos.

El joacă potrivit regulilor, așa că există doar o modalitate de a-l învinge:

- Cunoaște regulile mai bine decât el (ceea ce-ți permite să valorifici „porțițele de scăpare” și să-l prinzi în capcana „chi-chițelor tehnice”)

și

- Încalcă regulile!

Pronunță-i greșit numele, intenționat. Spune: „E un nume străin, nu?”, cu suspiciune în glas. Mai târziu, dacă îndrăznește să te contrazică în privința unui fapt, amintește-le ascultătorilor că e străin întrebând: „O întrebare (un ton, o purtare) de felul acesta ar fi considerată adecvată în locul de unde vii?”

Și mai bine: *ignoră-i titlurile*. Titlurile sunt o formă foarte eficientă de sclavie verbală.

Indiferent dacă aparținem de o anumită religie sau nu, dacă am votat pentru regimul actual sau nu, tot se așteaptă din partea noastră să ne apucăm să pupăm inele și să pupăm în fund ori de câte ori cineva îmbracă o uniformă sau ne flutură sub nas un titlu impunător, oricât de arbitrar.

O facem cu toții. Cine dintre noi ar îndrăzni să-i spună papei „dom’le”? Să-i spună „domnișoară” unei călugărițe? Există un motiv al naibii de întemeiat pentru care preoților catolici li se spune „părinte”.

Cum ar fi să-l strigi pe numele mic pe președintele Statelor Unite? (Adu-ți aminte, membrii Serviciilor Secrete pot ținti mortal!) Crezi că a-i spune „dom’le” polițistului din patrula rutieră din Louisiana e o mutare inspirată pentru cariera ta?

În timpul infamului proces al Celor șapte din Chicago, activistul hippie Abbie Hoffman a perturbat constant derularea lucrărilor, spunându-i judecătorului pe numele mic și adresându-i-se cu „domnule” în loc de „onorată instanță”.

Nu confunda celebritatea cu puterea. A fi *celebru* înseamnă că numele tău se află pe buzele tuturor. A avea putere, pe de altă parte, înseamnă a-i face pe oameni să-și pună la căpătâi la simpla șoptire a numelui tău!

Ca să obții avantajul în orice dispută teologică cu un creștin (sau chiar și cu un musulman), folosește pur și simplu pronumele „ea” sau „el” când vorbești despre Dumnezeu. Nu contează de la ce a plecat controversa inițială; celălalt o va uita pe dată, ca să-ți atace „sacrilegiul”.

Hindușii și majoritatea celorlalți orientali nici nu clipesc dacă vorbești despre „zei”, dar occidentalii monoteiști își vor ieși din sărute și vor fi distrași imediat de la disputa teologică inițială.

Folosirea unor astfel de stratageme perturbatoare pentru a dezechilibra inamicul se mai numește și „a-l obliga să iasă din cutie”. „Cutia” constă în comportamentul social acceptat și așteptat în general, precum și în comportamentele specifice așteptate din partea noastră în virtutea poziției pe care o ocupăm în ierarhie: statutul socioeconomic, funcția, rangul și uniforma sau sexul.

Pereții cutiei sunt construiți din nume și titluri, acele plecăciuni și tabuuri pe care suntem învățați cu toții să le respectăm (să ne temem de ele) încă de la naștere.

Societatea le folosește apoi ca să ne manipuleze începând din copilărie și ne bagă în cutie, spunându-ne: „Poartă-te ca un mic domn...”, „Poartă-te ca o micuță doamnă...”

Mai târziu ni se spune să „rămânem în banca noastră” (în cutie) și să „nu uităm căre ne e locul...”

De la manipulatorii amatori, până la maestrul din mass-media, toți ne spun întruna cum ar trebui să se scarpine un bărbat adevărat, cum ar trebui să șadă o doamnă adevărată. Și suntem învățați mereu să arătăm respectul cuvenit, plecându-ne genunchii în fața celor care dețin puterea și ajutând la lustruirea plăcii aurite de pe birou cu numele lor.

De la politicieni până la membrii organizațiilor creștine, vrăjitorii cuvintelor știu că ne pot manevra folosind termeni evocatori precum „Poartă-te ca un bărbat!” și „Un patriot adevărat n-ar șovăi!” ca să ne determine să-i urmăm oriunde.

Firește că putem folosi (și folosim deja) aceleași stratageme cu alții, folosind liber cuvinte, nume, titluri și porecle, temute sau râvnite, pentru a-i determina pe alții să ne facă voia:

- „Ai de gând să suporti una ca asta? Ce ești, bărbat sau șoricel?”
- „Crezi că așa s-ar purta un adevărat bărbat (creștin, patriot)?”
- „Ce fel de mamă ești?!”

Puțini dintre noi au *cojones* suficient de mari ca să pună la îndoială statu-quo-ul, să „iasă din cutie”.

Astfel, ori de câte ori un rebel sau un nemulțumit încalcă normele sociale punând sub semnul întrebării procedura și protocolul, întrebând ce înseamnă a fi bărbat sau care este cu adevărat locul femeii, cei care se bazează pe un astfel de lipici social nestatornic ca să le țină laolaltă lumea cea fragilă sunt scoși cu forța din cutie.

Cantitatea de libertate din orice societate este direct proporțională cu numărul de bășini și de înjurături pe care le auzi.

Cele trei tipuri de „meșteșug”. În *Discursuri*, Machiavelli vorbește despre o calitate numită „astuție”, din cuvântul latinesc *astutus*, care înseamnă „abilitate” și „viclenie”. Astuția este sinonimă cu tipul de măiestrie care înseamnă șiretenie și îndemânare.

*„Echilibrul este cheia: echilibru
în antrenament, echilibru în viață.”*

The Ninja Craft

Acestea fiind spuse, există trei definiții pentru „meșteșug”:

- *Meșteșugul ca vehicul*, ca o barcă, un lucru care te duce acolo unde vrei.

În India, sufixul *-yana* înseamnă „vehicul”, de exemplu, *Ma-hayana* („vehicul mareț sau mai mare”, o ramură a budismului). În Japonia, sufixele *-michi* și *-Do* au o întrebuintare similară. Având sensul de „cale” și totodată de „artă”, la modul mistic, ele sugerează un vehicul care ne poate purta pe marea necazurilor, spre iluminare.

În știința neagră, *meșteșugul ca vehicul* este strategia de ansamblu pe care o adoptăm pentru a ajunge acolo unde vrem, pentru a realiza ceea ce ne propunem, fie poezie, fie jaf!

- *Meșteșugul ca abilitate și ca artă* – atitudinile, abilitățile și acțiunile propriu-zise, concrete, pe care le folosim ca să ne îndeplinim scopul.

În știința neagră (controlul minții), meșteșugul ca abilitate și ca artă corespunde tacticilor.

- *Meșteșugul ca viclenie, șiretenie, înșelătorie și folosirea inteligenței înnăscute și a informațiilor dobândite.*

În controlul minții, această definiție a „meșteșugului” se aplică la tehnicile specifice pe care le utilizăm (cf. Lung, 1997a:15).

Dezvoltându-și și folosindu-și meșteșugul, adepții științei negre se asigură că strategiile, tacticile și tehnicile lor corespund cu cele trei definiții ale măiestriei și le îndeplinesc:

1. „Vehicul” menit să te ducă unde vrei, adică o *strategie* cu prinzătoare, care ia în calcul toți factorii pertinenti;
2. „Abilitățile” și „artele” adecvate sarcinii de îndeplinit, adică *tactici* realiste;
3. *Tehnici* „viclene”, menite să îndeplinească sarcina rapid și eficient.

Alegând meșteșugul științei negre adecvat unei situații, când ne construim propriul meșteșug individual de control al minții, trebuie să fim siguri că meșteșugul nostru e suficient de versatil (adaptabil) pentru a satisface aceste trei criterii.

Meșteșugul carismei. Carisma este arta de a te vinde. Gândește-te la viața ta ca la o reclamă pentru tine însuși. Puțini oameni au habar ce vând cu adevărat.

Experții în vânzări spun, făcând cu ochiul: „Oamenii plătesc mai mult pentru sfârâială decât pentru friptură”.

„Carisma” este acea sfârâială. Înainte să poți vinde un produs, trebuie să te vinzi pe tine însuși.

*„Căci trebuie să-ți spun prieteneste, la ureche:
vinde când poți, nu toate piețele sunt pentru tine.”
Shakespeare, Cum vă place.*

De-a lungul secolelor, arta carismei a purtat multe nume. Vechii celți o numeau *glamour*, o prezență atât de copleșitoare, atât de magică, încât ametește mintea; de aici, termenul englezesc modern *glamor*, ca sinonim pentru frumusețe și stil.

Francezii îi spun *je ne sais quoi* (literal, „nu știu ce”), o aură atrăgătoare și capacitatea de a-i face pe alții să se simtă importanți și binecuvântați pentru simplul fapt de a se afla în prezența ta. În idiș se numește *chutspa*, încredere de sine și îndrăzneală. Și orice definiție completă a carismei ar trebui să includă o doză de *panache*, o extravaganță de stil și de acțiune.

Când îi facem pe alții să ne placă și să le placă de ei înșiși fiindcă ne plac pe noi... *asta-i carisma!*

În primul rând, ne place ca oamenii să ne placă, așa că merită să investim ceva timp și efort ca să-i *ajutăm* să ne agreeze.

În al doilea rând, ne plac oamenii care seamănă cu noi. ADN-ul nostru conține o anumită cantitate de xenofobie, un mecanism logic de supraviețuire care ne face să privim cu suspiciune străinii. Tocmai de aceea, stratagemile precum oglindirea și coordonarea, imitarea tiparelor de vorbire și a particularităților de conduită ale țintei noastre sunt atât de eficiente: contribuie la a-i asigura pe ceilalți că suntem exact la fel ca ei. Lăsând-o deoparte pe Anna Nicole Smith, opusele *nu* se atrag. Studiile arată că tindem să ne întovărim și să ne căsătorim cu oameni din aceeași rasă cu noi, din același grup etnic și religios, din aceeași categorie socioeconomică și cu același nivel general de educație. (Așa că, dacă nu ai aceleași simpatii și antipatii ca și ținta ta sau nu te învârti în mod normal în aceleași cercuri sociale cu ea, adaugă *studiul* și *șarlatania* pe lista disciplinelor tale de învățământ la Institutul științei negre.)

(Ca să știi și tu: Nietzsche recomanda să-ți alegi soția pe baza aptitudinilor ei de conversație și nu pe baza frumuseții, deoarece, când îmbătrâniți și frumusețea ei se ofilește, tot aveți de spus ce discuta.)

În al treilea și cel mai important rând, ne plac oamenii care ne simpatizează.

Invers, oamenii te antipatizează fiindcă:

- Cred că *tu* îi antipatizezi pe ei.
- Se simt intimidati de tine.
- Sunteți rivali, obiectul fiind aceeași femeie sau același loc de parcare.
- Le-ai dat un motiv întemeiat să te urască, adică i-ai învins sau i-ai ciomăgit cândva, în trecut.

- Cred că le-ai dat un motiv să te urască. (Vezi colegul de muncă nemulțumit, psihotic și cu idei delirante!)
- Urăsc pe toată lumea, iar tu faci parte inevitabil din „toată lumea”.

Și atunci, ce poți face ca să-i *determini* pe oameni să te placă mai mult?

- *Emană tărie și încredere în sine, fără să domini.*

Încrederea în sine și puterea atrag și amesc. Oferă-te să-ți „împarți” cu celălalt forța și încrederea în sine. Convinge-l că „împreună suntem mai puternici”.

- Fii „vulnerabil” fără a fi slab. Nimeni nu agreează smiorcăiții. (Echivalăm slăbiciunea cu *nevoia*, iar „nevoie” înseamnă că vrei ceva de la mine!)
- Fii abordabil.
- Fă contact vizual, fără a fi nepoliticos. Contactul vizual ne leagă de ceilalți. Nu uita să zâmbești cu ochii.
- Cere ajutor. Când ceri unui om să te ajute și-i soliciți părerea, asta arată că-l respecti și-l prețuiești.
Fă oamenii să se simtă utili și vor fi utili.
- Fă-i să aibă o părere bună despre ei înșiși (iar acest lucru, la rândul lui, îi face să aibă o părere bună despre tine).
- Vorbește pozitiv despre tine (fără lăudăroșenie) și despre planurile tale (la care pot să participe și ceilalți dacă sunt desul de deștepți).

Cel mai important, vorbește pozitiv despre ei, fără să pari condescendent.

- Păstrează accentul asupra lor, chiar și atunci când îți promovezi fără pic de rușine propria persoană și propriile scopuri. Fă-i cel puțin să creadă că vorbești în continuare despre ei.
- Folosește coordonarea și oglindirea, adică imitarea acțiunilor și a tiparelor lor de vorbire (fără bătaie de joc), ca să-ți consolidezi rezonanța cu ei.

Arta ambuscadei

Cuvântul *ambuscadă* provine din termenul francez *embushchier* („a sta în pădure”). Dar indiferent dacă stai ghemuit

într-o junglă din sud-estul Asiei și-l aștepti pe gălbejit să apară furios pe cărare sau ești ocupat să împrăștii firimituri psihologice pe potecile mentale ale inamicului, ca să-l ademenești și să-l prinzi în capcană, ambuscada are aceleași „reguli”. Iar consecințele faptului de a fi prins fie într-un loc de ambuscadă, fie în celălalt pot fi la fel de dezastruoase.

Cele patru principii. Realizarea unei ambuscade încununată de succes, fizică sau desfășurată pe un câmp de luptă mental, necesită patru lucruri.

În primul rând, inteligență în sensul ei obișnuit și informații adunate despre țintă. (Vezi „Inteligența și informațiile”, în capitolul 4.)

În al doilea rând, pregătire și răbdare. Ambuscada trebuie pregătită în taină. Nu e atât de simplu pe cât pare, mai ales dacă planul tău implică ajutor din partea altora.

Pregătește-ți bine ambuscada, cu mare atenție la detalii. Lucrurile pe care le uiți când îți faci bagajul sunt de fiecare dată cele a căror lipsă o regreți... dacă ai noroc... dacă supraviețuiești.

Odată ce ai toate piesele pe tablă și toți jucătorii la locul lor, e nevoie de răbdare, fie răbdarea de a aștepta în mocirlă ghemuit, neclintit ca prada ta să se materializeze din ceața unei poteci din junglă, fie răbdarea ori tupeul de a continua să lucrezi nonșalant cot la cot cu colegii care nu bănuiesc că e pe cale să se abată năpasta asupra lor.

În al treilea rând, executarea ambuscadei trebuie să fie iute și nemiloasă. Cel pe care-l vizezi trebuie să fie la pământ, cu arbitrul numărând lângă el, înainte să apuce să-și dea seama că se află în ring. Lovitura ta trebuie să fie grăitoare – o singură lovitură, menită să-l scoată din luptă complet –, spre binele tău.

Cel mai important, asigură-te că în urma ambuscadei tale nu rămân supraviețuitori, nimeni care să se poată regrupa și să contraatace (sau să depună mărturie!), nimeni care să poată fugi „pe dealuri” ca să întreprindă o campanie „de gherilă” împotriva ta.

În sfârșit, evadarea și evaziunea: nu e deloc distractiv dacă nu scapi basma curată.

* În anumite cazuri rare, ai putea decide să lași un dușman „în viață” ca să poată povesti „tribului” său întâmplarea îngrozitoare pe care a trăit-o (vezi *Theatre of Hell*, Lung și Prowant, 2003) n.a.

O parte vitală a stadiului de pregătire a oricărei „operațiuni de infiltrare” constă în a-ți elabora celor două „strategii de ieșire”.

Observă că am spus „două”.

Când o echipă sub acoperire pătrunde mai în profunzimea teritoriului inamic, ea plasează în urmă capcane de tot felul, capcane la care pot fi conduși urmăritorii după încheierea misiunii, în situația în care este necesară retragerea în grabă.

În ceea ce privește lupta mentală, amplasarea de capcane în care să cadă inamicul tău se cheamă „capitalizare”, adică „bani în bancă”, informații pe care le folosești doar la nevoie.

Introdu în conversația voastră una din următoarele întrebări de capitalizare simple:

- Fă-i inamicului testul cu numărarea literelor C din partea I, dar nu-l corecta imediat când îți spune că sunt șase.
- Întreabă-l: „Câte laturi are o piramidă?” Când el răspunde „trei”, depozitează greșeala pentru a o folosi ulterior.
- Întreabă-l care dintre statele SUA se află cel mai la sud. Când îți răspunde „Florida”, lasă lucrurile așa. Mai târziu, la nevoie, fă-l de rușine arătându-i că răspunsul corect este Hawaii.

Determină-ți inamicul să se declare absolut convins de o anumită idee, iar când este posibil, încurajează-l să dezvolte ideea, lucru prin care nu face decât să-și sape și mai adânc groapa!

Ține minte, nu-i arăta pe loc că greșește. Doar mai târziu, când argumentează vehement pe o altă chestiune, întreabă-l dacă e sută la sută sigur de ceea ce vrea să demonstreze. Firește, va spune că da.

Și atunci joacă-ți asul, informația pe care ai depozitat-o.

Iar când el rămâne uluit și, în sfârșit, nu-și mai găsește cuvintele, clatină din cap cu tristețe: „la spune, Bob, dacă ai fost sută la sută sigur de acel lucru, și totuși te-ai înșelat atât de flagrant în privința unei chestiuni atât de simple, de unde putem ști că de data asta chiar știi ce naiba spui?”

În funcție de domeniul în care Bob se pretinde expert, poți găsi nenumărate fapte diverse neînsemnate ca să-i pui piedică.

Nimic nu-ți aduce o satisfacție mai mare ca învingerea unui adversar în propriul său joc.

În filmul *Ronin* (1998), Robert De Niro interpretează rolul unui agent CIA lăsat pe tușă, care se concentrează la a-și pregăti o ceașcă de cafea, în timp ce rivalul său, cu mai puțină experiență, dar tare-n gură, încearcă să-i convingă pe ceilalți agenți adunați în cameră că el și nu De Niro ar trebui să conducă ambuscada pentru care se pregătesc.

De Niro își așază ca din întâmplare ceașca de cafea pe marginea mesei, după care, brusc, se întoarce ca să se confrunte cu lăudărosul. Luat prin surprindere de schimbarea bruscă a purtării lui De Niro și de atacul verbal al acestuia, lăudărosul face repede câțiva pași înapoi... și se lovește de masă, vărsându-și pe picior cafeaua fierbinte.

Într-o clipită, De Niro e nas în nas cu el. „Așa se pregătește o ambuscadă”, îi explică el calm.

Uneori, când ești prins chiar tu într-o ambuscadă verbală sau îți dai seama că roata unei conversații sau a unei negocieri s-a întors, e cazul să contraataci cu ferocitate de două ori mai mare, încercând să-ți descurajezi atacatorul (atacatorii).

Alteori e cazul să fugi de să-ți sfârșie călcăiele... ăă, să te retragi strategic.

Când ești prins într-o ambuscadă verbală

- *Nu intra în defensivă.* Nu spune lucruri de genul „Ce-am făcut eu?” „De ce te iei de mine?”
- *Menține atenția concentrată asupra celuilalt.* Spune lucruri cum ar fi: „la spune, ce te supără de fapt? Credeam că am convenit să ne concentrăm asupra ta și a problemelor tale”.

Acum, el e în defensivă; încearcă să păstreze controlul asupra ambuscadei pe care a creat-o și, în același timp, gândurile îi aleargă nebune și-și pune întrebări precum: „Când am convenit așa ceva?” și „O, Doamne! La ce probleme se referă?”

„Portițele” sunt strategia ta de ieșire în caz de urgență, cuate și acțiuni pe care le poți folosi când ești „prins în capcana” unei conversații, când te-ai pus într-o postură incomodă sau când ești pur și simplu plictisit de moarte de tâmpeniile debitate de celălalt, care nu sunt nici pe departe la fel de distractive și de pline de imaginație ca înfloriturile tale verbale hipnotizante!

leși din scenă *imediat* după ce:

- Arăți cu degetul în chip de pistol, plescăi tare din limbă de două ori și faci cu ochiul: „Sperăm să spui asta”.
- Spui: „Sună logic... de data asta”.
- Dai din cap și spui „Nu”.
- Ridici din umeri: „În sud, lucrurile stau altfel”.
- Spui: „Dacă mi s-ar fi întâmplat mie ceea ce am auzit că ți s-a întâmplat ție, probabil că m-aș simți la fel”.
- Spui: „Văd că nu prea citești Biblia”. Clatini din cap și țâțâi dezaprobator.
- Spui: „După câte văd, cineva nu l-a prea citit pe Nietzsche (sau Machiavelli sau Sun Tzu)!” Însoțește-ți cuvintele cu un chicotit de uimire condescendentă.
- Spui: „Aș putea să-ți spun... dar după aia ar trebui să te omor”. Rostește prima jumătate a replicii cu un zâmbet larg, care dispare brusc – și amenințător – când rostești șuierat a doua jumătate.
- Spui: „Ben Franklin spunea: «Trei oameni pot păstra un secret dacă doi sunt morți»”. Apleacă-te amenințător și fă cu ochiul când șoptești ultima parte a frazei. Subliniază „doi sunt morți” ca și cum ai ști unde sunt îngropate cadavrele!

„Cel care e prudent și-și așteaptă dușmanul, care nu e la fel de prudent, acela va cunoaște victoria.”

Sun Tzu, Arta războiului

Exemplul perfect de ambuscadă reușită în literatură se găsește în povestirea *Butoiul de Amontillado* (1846), de Edgar Allan Poe, în care „eroul” îndeplinește toate cele patru criterii:

În primul rând, *adună informații* despre dușmanul pe care-l urăște și care nu bănuiește că a fost luat în vizor. Eroul nostru află că inamicul său se consideră mare cunoscător al vinurilor fine.

În al doilea rând, *pregătește dinainte locul ambuscadei*, punând în capcană momeala perfectă: a fost descoperit un butoi întreg cu vinul cel rar la care râvnește inamicul. Singura problemă e că butoiul se află în niște catacombe dintr-o zonă izolată.

Apoi își ademenește cu răbdare prada, care încă nu bănuiește nimic, tot mai departe, *la propriu*, spre pierzanie.

În sfârșit, când sosește momentul să închidă capcana – dușmanul e complet captivat, distras de lăcomie și poftă –, eroul nostru atacă și-și execută ambuscada *rapid și cu siguranță*.

Cu dușmanul prins în capcană fără nicio speranță de scăpare, eroul începe să-i pecetluiască metodic soarta... îngropându-l într-un zid!

Și, cel mai important, eroul nostru iese din ambuscada izbutită *nevătămat... și necondamnat*.

(Ca să știi și tu: povestirea lui Poe ne oferă, de asemenea, cele două reguli ale răzbunării: în primul rând, dușmanul trebuie să știe că tu ești cel care i-a pricinuit pieirea. În al doilea rând, trebuie să scapi basma curată!)

Meșteșugul confuziei. Meșteșugul confuziei depinde de capacitatea noastră de a ne împiedica inamicul să obțină informații corecte. Asta înseamnă că trebuie să ne mascăm intenția de a-i face rău și, totodată, să-i furnizăm dezinformare din belșug.

„Dacă mergi noaptea pe drum și întâlnești un om de care nu ești sigur, vorbește-i repede. Apropiindu-te de el, vorbește în așa fel încât să nu te poată înțelege cu adevărat. Făcând asta, ar trebui să poți afla cine este. Omul cu intenții rele va fi cu siguranță descumpănit de această abordare și-și va pierde curajul.”

Munenori, în Sato, *The Sword and the Mind*

Sun Tzu: „Orice război se bazează pe înșelătorie”.

Înșelătorie = mascare și dezinformare.

Mascarea și dezinformarea creează confuzie, care duce la îndoială, iar îndoiala, la înfrângere.

Mascarea intenției de a-i face rău inamicului se află pe primul plan.

„Cea mai însemnată unealtă de lucru a escrocului este capacitatea de a-și camufla identitatea și adevăratele intenții.”

Whitlock, Chuck *Whitlock's Scam School*

Ne aflăm în avantaj când dușmanul nu ne vede apropiindu-ne sau, și mai bine, când ne ia drept confidenți... până-n clipita când aplicăm lovitura revelatoare.

Natura pedepsește ceea ce este previzibil.

Dacă urmărești o scamatorie de destule ori, mai devreme sau mai târziu îți dai seama cum se face. În mod similar, e mai greu să lovești o țintă mobilă. Tocmai de aceea, boxerii se

antrenează să fie mereu în mișcare. A-ți masca intenția și planurile înseamnă să-ți vezi de treabă ca și cum nu se întâmplă nimic, înainte de a ataca, iar după, ca și cum nu s-ar fi întâmplat nimic.

Când plănuiești o operațiune, nu atrage atenția asupra ta modificându-ți subit rutina, ci începe să introduci mici variații în rutina și obiceiurile tale treptat, cu mult timp înainte. Cu cât începi mai devreme în raport cu data vizată, cu atât mai bine.

Pe de altă parte, eforturile deliberate de a te purta ciudat, ieșindu-ți din rutina obișnuită constituie uneori o modalitate bună de a-l distra pe inamic de la adevăratul tău obiectiv. Aceasta e o stratagemă deosebit de bună pentru a distra atenția de la activitățile unui tovarăș de conspirație. Whitlock (1997) spunea: „Până când ajungem cu toții să avem percepție extrasenzorială, nu vom putea spune niciodată cu certitudine care sunt intențiile oamenilor din viața noastră” (pagina 203).

Dezinformarea ne sabotează mecanismele luării deciziilor. Luăm hotărâri (sau cel puțin ar trebui!) pe baza tuturor informațiilor disponibile. Însă dacă procedurile de adunare a informațiilor (ex. percepții personale, agenți) sunt deficitare sau dacă cineva ne furnizează *intenționat* informații false, deciziile noastre pot duce doar la dezastru.

În actuala „epocă a informației” e tot mai greu să-ți împiedici inamicul să ajungă la informații, așa că alternativa cea mai bună constă în a-l dezinforma din belșug.

Astfel, ne pregătim pentru luptă și, simultan, împiedicăm pregătirea dușmanului. Ca să-l citez din nou pe Sun Tzu: „De mult, războinicii știau să se facă invulnerabili și, totodată, să anticipeze cu răbdare clipa de vulnerabilitate a inamicului”.

Realizăm acest lucru furnizându-i celuilalt informații contrăfăcute și fapte deformate, fie direct, căci încă mai are încredere în noi, fie printr-o terță parte în care se încrede, fie plantând informații cu descoperirea cărora să se laude.

Jelul dezinformării constă în a-l determina pe inamic să apară la o luptă cu pistolul înarmat doar cu un cuțit. Stratagama clasică: rivalul tău de la serviciu apare la petrecerea cu ținută obligatorie de ziua șefului îmbrăcat într-o togă, fiindcă a primit cumva informația falsă că e un bal mascat!

Între alte stratageme cu rolul de a semăna confuzie în min-tea dușmanului se numără actele ratate intenționate, cuvintele și expresiile „hipnotice” și laudele false, precum și inducerea impresiei că suntem de acord cu el, când, de fapt, nu suntem.

Actele ratate îți nedumeresc dușmanul cu exprimări debitate rapid, care întrerup garantat orice diatribă:

- „Cace chestie mă întrebi?” („De ce mă întrebi?”)
- „Zău că n-am lăbar!” („Zău că n-am habar!”)
- „Mă suflați?” („Mă scuzați?”)
- Spui „nu” și-n același timp dai din cap că „da”.

Cuvintele și expresiile hipnotizatoare ne creează confuzie pentru că-i oferă creierului imaginii contradictorii pe care să le proceseze. După cum sugerează denumirea, ele ne determină să ne pierdem concentrarea și ne „hipnotizează”.

Din fericire, au același efect și asupra inamicului. Deturnând cursul gândirii dușmanului, atingi două obiective:

În primul rând, își pierde șirul gândurilor și al vorbirii, ceea ce-ți oferă o fisură în care să intervii în vederea propriilor scopuri.

În al doilea rând, ceilalți îi vor interpreta ezitarea drept pierdere a concentrării și indecizie. Și îi vor pune la îndoială abilitatea.

Când auzim un cuvânt abstract, precum *gândește-te*, *presupune*, *prefă-te*, *imaginează-ți* sau *crede*, mai ales la începutul unei propoziții, accesăm o altă parte a conștiinței noastre decât în situațiile în care propoziția începe cu un cuvânt concret, precum *piatră* sau *câine*.

Așadar, începe-ți propozițiile cu comenzi hipnotice scurte, dar eficiente, menite să activeze emisfera dreaptă, imaginativă a creierului inamicului, îndepărtându-i astfel gândurile de emisfera stângă, logică și mai concretă.

Stabilește contactul vizual și, când este posibil, atinge-ți subiectul cu mâna când rostești o propoziție ce începe cu o sugestie fermă:

- „*Imaginează-ți asta...*”
- „*Închipuie-ți asta...*”
- „*Presupune că...*”
- „*Cândește-te la imaginea asta...*”
- „*Crede ce-ți spun...*”

Crede este, de departe, cel mai bun exemplu de cuvânt hip-notic. În definitiv, emisfera dreaptă a creierului este cea în care stocăm toate năzdrăvăniile în care „credem”. Faptele concrete tind să ajungă în emisfera stângă.

În același timp, e util să subminezi credința inamicului în puterea cuvântului *crede*. Provoacă-l, cu un aer de neîncredere pe față:

– Crezi că ceea ce ai spus adineauri e o credință adevărată sau o credință falsă?

Va protesta imediat:

– E o credință adevărată!

– Deci recunoști că e doar o credință.

Observă evidenta confuzie de pe chipul lui... și atacă!

O altă provocare: „Cine dintre cei de față crede cu adevărat în credințe pe care, în mod evident, nu se poate convinge să le creadă cu adevărat?”

Apropo, nu fi niciodată atât de nesăbuit încât să crezi că vreun argument științific poate să „bată” un argument bazat pe credințe.

Știința, care, prin definiție, trebuie să se bazeze pe chestiuni sâcâitoare precum logica și dovezile, ajunge foarte repede la frustrare și oboseală când se confruntă cu credința, care își culege la propriu „faptele concrete” din nimic!

Laudele false îți permit să-ți nedumerești inamicul transmițând mesaje sclipitoare de laudă și încurajare... condiționate.

- Spui: „Precis mergi la sală. Nu arăți nici pe departe la fel de masiv ca înainte”. El aude: „*Oricât sport ai face, tot un ticălos grasan rămâi!*”
- Spui: „E o rochie nouă? Admir femeile care nu se tem să dea cu tifla convențiilor!” Ea aude: „*E ceva în neregulă cu felul în care ești îmbrăcată!*”
- Spui: „Cui îi pasă ce cred alții, nu?” El intră în panică: „*Ce cred alții?!*”
- Spui: „Admir rebelii. Aș vrea să am îndrăzneala ta!” El aude: „*Ai să fii concediat imediat ce te vede șeful!*”

Indiciile false, dresul glasului, gesturile bătoare la ochi cu mâinile și alte indicii fizice eronate pot fi „plantate dinainte” în mintea inamicului, pentru a le folosi într-un moment strategic.

Un bun jucător de pocher are, printre altele, capacitatea de a descifra indiciile celorlalți jucători – foiala pe scaun, scărpinatul nasului sau al urechii care-i avertizează pe toți cei de la masă că ai din nou o mână bună.

Ah, dar de fiecare dată când capeți o mână relativ bună, le oferi celorlalți jucători un indiciu *bătător la ochi* – unul fals.

Apoi, când Norocul trece de partea ta și-ți dă, în sfârșit, chinta aceea regală, iar indiciul pe care i-ai învățat pe ceilalți să-l aștepte din partea ta nu se face văzut, ei mizează cu vârf și îndesat. Iar tu câștigi cu vârf și îndesat.

Iarăși, fii de acord fără a fi de acord: oricât de mult te contrazice celălalt, continuă să dai din cap și să spui: „Deci ești de acord cu mine” și „Văd că înțelegi ce spun”.

Mai multe pe această temă ulterior, la secțiunea „Arta negocierii”.

*„Zarya și confuzia par să hotărască sorții bătăliei,
dar tot regulile fixe sunt cele care înving.”*

Li Quan, 818 – 906

Arta seducției

„Când te sărută un ticălos, numără-ți dinții.”

Proverb ebraic

Indiferent dacă încerci să te strecoari în așternutul unei tipe sau să-ți croiești drum în portofelul unui tip, dacă-ți cauți iubirea vieții sau doar urmărești să pui mâna pe economiile de-o viață ale cuiva, tacticile și tehnicile seducției sunt aceleași.

În cel mai bun caz, cuvântul *seducție* evocă imaginea unui suav Don Juan renescentist, înconjurat de o turmă de fetișcane care chicotesc la fiecare atingere a lui. În cazul cel mai rău, cuvântul *seducție* evocă imaginea unui proxenet din anii '70 cu dinții îmbrăcați în aur de 24 de carate, înveșmântat în catifea, care-și dă toată silința să fărmece o copilă cu ochi mari de la țară, proaspăt fugită de acasă în căutarea unei vieți mai bune.

Dar de cele mai multe ori, seducția înseamnă pur și simplu să determini pe cineva să stea locului suficient de mult ca tu să-ți rostești cel mai bun discurs de vânzare, indiferent dacă ceea ce oferi e o bucată din podul Brooklyn sau o foarte aprinsă... pasiune.

Nu fi intimidat. Nu crezi că ai ce-ți trebuie ca să fii seducător? (He-he-hel!) Citește mai departe... îți completăm noi zestrea.

În ultimă instanță, arta seducției se reduce la arta vorbirii. Dacă mai adaugi câteva manevre fine de „intimidare” și câteva fapte puțin cunoscute despre Mama Natură, s-ar putea foarte bine să fii pe cale să-ți cumperi primul Cadillac mov sau cel puțin să-ți îmbraci în aur primul dintel!

Seducția este pur și simplu *carismă* învăluită în cașmir.

Bărbați: nu fiți intimidați pentru simplul motiv că nu sunteți Sir Lancelot. *Relaxați-vă*, femeile sunt de trei ori mai numeroase decât bărbații. Sunt șanse mari să „marçați” mai devreme sau mai târziu.

Desigur, dacă-ți faci puțin timp să asimilezi informațiile următoare, s-ar putea să-ți sporești șansele.

Voi, femeile, pe de altă parte, ajunge să aveți răbdare și să păreți disponibile: bărbații vor veni la voi. Nu uitați un lucru: căteii lui Pavlov!

Interpretarea subtextului. Dacă ai ajuns până aici cu studierea științei negre (controlul minții), fără îndoială că ai devenit ceva mai priceput la descifrarea oamenilor, la sesizarea ticurilor nervoase și a indiciilor trădătoare, la corelarea limbajului tău corporal cu al lor, la oglindirea tiparelor lor de vorbire și la folosirea tipului în care se încadrează – privitori, ascultători sau tactili – în avantajul tău.

Aceste elemente de observație din știința neagră sunt valabile și pentru femei, și pentru bărbați. Așadar, putem descifra în aceeași manieră bărbați și femei, între ei existând doar variații minore.

Totuși, când e vorba de arta seducției, trebuie să devii maestru în perceperea semnalelor subtile emise de femeie – nuanțele mișcărilor și ale trăirilor ei afective.

Altfel spus, trebuie să înveți să „descifrezi subtextul”.

Pentru asta, va trebui să te uiți și în alte părți, nu doar la pieptul ei! Acordă-ți timp s-o privești cu adevărat. În definitiv, ar putea fi femeia cu care-ți vei petrece restul vieții... sau cel puțin următoarele nouăzeci de minute la cel mai apropiat motel.

Nu lua faptul că ea îți arată interes drept confirmare că ești interesant. S-ar putea doar să ai un rest de mâncare între dinți.

De asemenea, nu fã pe cocoșul (glumã neintenționată). De multe ori, bărbatul crede cã e maestrul păpușar, dar descoperã cã e de fapt marioneta.

Când auzim cuvântul „seducție”, în general, ne gândim la bărbați care „seduc” femei. Măgari misoginii!

La drept vorbind, femeile dețin controlul în multe scenarii de seducție... atâta doar cã sunt mai subtile când seduc. (Bărbații, pe de altã parte, se trădează de obicei salivând prea abundent. Iarăși Pavlov!)

Spre exemplu, studiile confirmã ceea ce au bănuït bărbații de când e lumea: femeile nu emit semnale clare de respingere. De fapt, femeile emit deseori semnale „încurajatoare”, explicit sexuale, chiar și atunci când, de fapt, bărbatul le interesează prea puțin. Aceste semnale pot fi stratageme conștiente sau comportamente inconștiente, dar în ambele cazuri sunt menite sã-i determine pe bărbați sã dezvăluie mai multe despre ei înșiși. Spre exemplu, femeile folosesc mijloace precum încuviințarea cu capul ca sã încurajeze conversația și s-o direcționeze (cf. *Psychology Today*, octombrie 2001:26).

De asemenea, femeia te lovește cu fluturarea genelor, cu un zâmbet fugar pe care nu ești sigur cã l-ai văzut cu adevărat și cu alte manevre subtile pe care habar n-ai cum sã le „citești”.

Nu intra în panicã! Toate astea sunt pur și simplu „condiționare operantã” (vezi Școala lui Skinner, în capitolul 4).

Altfel spus, totul e doar feedback: tu faci o glumã, ea râde. Încurajat, o ții întruna cu glume și bancuri, până când ea ajunge la convingerea cã ești un idiot patentat!

Dar nu e un lucru complet neașteptat, deoarece e firesc ca bărbații sã facã mai mult zgomot în prezența femeilor. Iar femeile fac mai puțin zgomot în prezența bărbaților.

E o chestie darwinistã. Același comportament poate fi întâlnit pretutindeni în naturã: masculii – de la păsãri și până la primate – se etalează prin cântece, chemãri și urlete, dansuri de împerechere rituale, luarea atitudinii în fața altor masculi și învingerea acestora, toate având menirea sã atragã atenția femeiei.

* Întrucât bărbații trebuie sã facã eforturi mai mari, aceastã secțiune este scrisã dintr-o perspectivã categoric masculinã. Totuși, și femeile pot învăța multe din ea... fie și simplele modalități de a-i determina pe bărbați sã facã eforturi și mai mari! (n.a.).

Femelele, în general, tind să-și îngrijească penajul sau blana și se prefac că nu bagă de seamă etalările masculului. Sună cunoscut?

Sigur că vrei ca ea să te observe, dar vrei să-ți vadă doar calitățile. Zicala „Ai o singură ocazie de a face prima impresie” rămâne valabilă și azi. Inițierea unei conversații cu posibila mamă a copilului tău nu e un lucru atât de înspăimântător pe cât te-ai gândi inițial. Cu condiția ca mai întâi să gândești cu adevărat.

Care e cel mai rău lucru ce se poate întâmpla? De acord: respingere totală, umilire în public și o emasculare afectivă atât de drastică, încât îți lasă o cicatrice pe toată viața. Cine dintre noi n-a trecut prin așa ceva?

Spargerea cu succes a gheții depinde de acțiunile și de atitudinea ta.

La capitoul acțiune:

- *Stabilește contactul vizual*, dar nu te holba. Când (dacă) ea spune ceva măgulitor despre tine, zâmbește și privește într-o parte sau în jos, ca și cum complimentul ei te-ar face să te rușinezi. (Asta arată că ești „modest” și „timid” exact atât cât să fii adorabil.)
- *Evită replicile introductive grosolane*. Cel mai sigur: spune doar „Bună!”. Dacă faci eforturi prea mari s-o impresionezi împrumutând replici de la comedieni de succes sau să imităndu-le, e aproape imposibil să-i câștigi respectul. Nu-i invadea spațiul intim. Lasă-i o distanță de cel puțin un metru, cu excepția situației în care vă aflați într-un loc aglomerat, în care e inevitabil să vă apropiați foarte mult, sau dacă stai lângă ea la bar. Cere întotdeauna voie să te așezi lângă ea, chiar și pe un scaun de bar sau într-un cinematograf aglomerat.

(Ca să știi și tu: fă în așa fel încât primul cuvânt pe care ți-l spune să fie „da”. Acceptul de a te așeza lângă ea la bar pregătește terenul pentru toate celelalte da-uri pe care le vei obține de la ea. Ca atare, nu întreba: „E ocupat locul acesta?”, fiindcă va răspunde „Nu”; folosește în schimb o formulare gen: „Locul acesta e liber, nu-i așa?”, la care ea va răspunde „Da, e liber.”)

- *N-o atinge... prea curând*. Cu excepția situației în care e inevitabil să vi se atingă umerii, brațele etc., dacă-ți permite timpul, las-o să te atingă ea mai întâi. Dacă ia inițiativa să te

atingă (ex. când râde la o glumă de-a ta), e un semn bun... dar nu un semn sigur. (Singurul semn sigur este cartonașul cu „Nu deranjați” pe care-l pui pe ușa camerei de motell) Prezintă-te, dar întinde-i mâna doar *după ce se prezintă și ea*. (Indiciu: e mai interesată de tine dacă-ți spune și prenumele, și numele de familie când se prezintă.)

- Fii conștient de mersul-umbră și de limbajul-umbră ale ei, precum și de semnalele pe care le transmiți tu, conștient și inconștient.

La capitolul atitudine:

- Nu aborda subiecte prea personale, prea devreme. Alege un subiect neutru, néamenințător, de exemplu, cât de bună e muzica. (Ca să știi și tu: trei motive întemeiate să-ți dai toată silința ca să te împrietenești cu muzicienii care cântă în baruri. Unu: cunoașterea formației constituie un mod excelent de a începe conversația cu puicuțele din bar. Doi: puicuțelor le plac muzicienii. Chitara le înfierbântă și, cum nu poate pune mâna pe chitarist, îți vor cânta ție în strună, în scurt timp. În sfârșit, formația ar putea să ajungă celebră într-o bună zi și cui nu i-ar prinde bine să-l aibă drept amic pe Bruce Springsteen și toate puicuțele pe care le cunoaște el?) Sau ai putea să urmezi sfatul lui John Cougar pentru a avea succes la fete: „Lasă naibii toate tâmpeniile alea de macho și învață să cânți la chitară!”
- Arată vulnerabilitate cerându-i ajutorul. Întreab-o cât e ceasul sau dacă știe numele barmanului. Dacă ești în supermarket, întreab-o care produs din cele două pe care le ai în mână e „mai sănătos”.

Mulțumește-i pentru ajutor și destăinuie-i că știi că ar trebui să te hrănești sănătos, dar uneori nu te poți lupta cu pofta de dulciuri. Sunt șanse să știe din experiență la ce te referi.

Într-un magazin de îmbrăcăminte sau bijuterii, vizibil rătăcit și confuz, întreab-o „care din astea două” crede că i-ar plăcea dragii tale buni. (Vorbitul despre mama ta te face să pari „băiețelul mamei”. Vorbitul despre „bunicuța” ta cea sfântă te face să pari afectuos.)

Nu te zgârci cu mulțumirile pentru ajutor. Studiile arată că există o probabilitate mai mare ca oamenii să fie de acord să ne facă „servicii” suplimentare după ce ne-au făcut deja unul.

Atinge-i punctul E. Nici să nu-ți treacă prin minte! N-ai să reușești niciodată să te apropii suficient ca măcar să-i adulmeci punctul G dacă nu înveți mai întâi să-i atingi punctul E. „E” vine de la „emoții”.

„Experții în escrocherie știu cum să relaționeze cu ținta lor în plan individual. Sunt foarte buni la a intui slăbiciunile și nesiguranțele țintei.”

Whitlock, 1997:20

Adu-ți aminte că 90% din toate deciziile luate de oameni au la bază afectivitatea. Așadar, hotărârea ei de a-ți asculta în continuare tâmpeniile sau de a te duce la ea acasă, să vă dați huja în pat, va fi luată pe baza reacției emoționale pe care o are față de tine.

Reacțiile se nasc din acțiuni. Iar reacțiile ei emoționale – deciziile emoționale – se vor naște din acțiunile tale... așa că, la bine și la rău, tu ești cel care conduce operațiunile.

Iar dacă vrei să conduci în continuare operațiunile, ai face bine să înveți să te ocupi de emoțiile ei. Asta înseamnă să adaugi în vocabularul tău de seducție două cuvinte: *empatie* și *validare*.

Empatia spune „Te simt” (opusul lui „Vreau să te pipăi!”). Asta presupune să exprimi aceleași tipuri de gânduri și sentimente ca ea.

Spre exemplu, îi înțelegi sentimentul de ezitare legat de conversația cu un străin. La fel ca ea, ai șovăit și tu să vii într-un bar (etc.) ca să cunoști oameni.

Oglindește-i neliniștea. „E în regulă să fii agitată, și eu sunt la fel.” Și: „Nici eu nu mă simt în largul meu în baruri. Ai vrea să mergem să bem o cafea sau...”

Tocmai a avut parte de o despărțire urâtă... Ai trecut și tu prin asta. Știi foarte bine ce simte.

Empatia înseamnă oglindire afectivă. Așa cum *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001) te-a învățat să „oglindești” fizic o persoană pentru a intra mai ușor în rezonanță cu ea, empatia te pune pe aceeași lungime de undă afectivă cu femeia.

Nu te rezuma la a empatiza cu ceea ce simte; mulțumește-i că te-a făcut să te simți în largul tău, așa încât să-ți exprimi la rândul tău sentimentele.

Ai sesizat deja cuvântul-cheie „sentimente“?

(Ca să știi și tu: nu te rezuma la a-i spune că empatizezi, ci arată-i că ai aceleași sentimente ca și ea față de viață în general și față de apusuri de soare, cățeluși, mamă și plăcinta cu mere în special, arătându-i la propriu o fotografie a regretatei tale *bunici*, în brațe cu cățelul pe care l-ai pierdut, stând – cel mai bine, în scaunul cu roțile – pe fundalul unui minunat apus de soare.)

De fapt, o fotografie a adorabilului tău cățel răătăcit – cățelul pe care ți l-a dăruit bunica chiar înainte să moară – e o modalitate excelentă de a deschide o conversație cu o femeie, indiferent de loc.

Validarea înseamnă s-o faci să creadă că crezi cu adevărat în ceea ce afirmă ea că crede cu adevărat.

Validarea cuprinde două părți. Mai întâi validezi *persoana* care este ea. Asta înseamnă să-i recunoști *întreaga persoană*. (Nu ți-am spus să nu i te mai uiți în decolteu?)

Trebuie ca ea să se simtă înțeleasă. (Iarăși vorbim despre „a simți“.)

Trebuie să se simtă în siguranță și suficient de relaxată ca să se exprime autentic în preajma ta. Asta înseamnă că n-ai voie să judeci.

Las-o să spună ce are de spus – indiferent de subiect, indiferent cât de puțin articulată e părerea ei – și apoi fă tot posibilul să găsești ceva adevărat (validitate) în perspectiva ei... oricât de mult ar trebui să cauți!

Laudă-i sincer părerile și realizările, oricât de neînsemnate. Dar nu te lăsa prins cu „sinceritatea” (condescendența).

În al doilea rând, trebuie să validezi *persoana* care vrea să fie. Asta înseamnă să-i dai voie să raționalizeze obiectivele și rolurile pe care le-a ales pentru ea însăși și pentru tine.

În esență, validarea înseamnă să-i oferi un pretext pentru a-și pune în aplicare fanteziile.

Obiectivele. Gândește-te la obiectivele ei ca la intriga principală a filmului al cărui scenariu îl compune în minte. Rolurile sunt apoi interpretate de actorii din film – tu și cu ea.

Tema principală a filmului e deja întipărită în mintea ei: ceea ce caută e o poveste de dragoste care să merite Premiul Oscar, pe când tu ai fi mulțumit (de mai multe ori la rând, de preferință!) cu un film din categoria XXX.

Altfel spus, ea se vede în rolul eroinei unui lungmetraj epic, dar s-ar putea să se mulțumească și cu o apariție trecătoare dintr-un scurt (!) metraj.

Asta e cea mai veche dilemă a femeii: „prințul călare pe cal alb” sau pur și simplu „călare”!

Obiectivele ei pot fi o combinație complexă de curiozitate firească, flirt cu decadența și pericolul și provocare (ex. seducerea unei virgine, ademenirea unui bărbat înșurat).

O motivează sentimente deopotrivă conștiente și subconștiente, aflate undeva între imboldul înăscut de a-și face cuibul și pofta animalică la fel de firească. Simplu spus, e sfâșiată între a-și găsi rostul și a-și face de cap!

Obiectivul tău? Să „marchezi”. Dar, pe de altă parte, s-ar putea să ai noroc și să găsești pe cineva dispus să te tolereze și mai încolo de marșea viitoare. Așa că, reformulate, obiectivele tale reale sunt:

- Să afli ce vrea ea.
- Să afli cu ce s-ar mulțumi.

Află care-i sunt obiectivele și ajut-o să le atingă.

Sigur că cineva expert în știința neagră (controlul minții) va putea s-o facă să devină conștientă de „obiective” pe care nu știa că le urmărește!

Rolurile. O melodie de mare succes a lui Bonnie Tyler din anii '80 spunea la refren: „Aștept un eroul” Dacă toate femeile ar aștepta un erou, viața ar fi mult mai simplă, cel puțin pentru mine.

Dar până reușim să perfecționăm treaba cu clonarea, presupune că fiecare femeie e unică. Și cum te apropii de o femeie unică?

În loc să iei în derâdere rolul pe care și l-a ales și să te împotrivești (lucru pe care-l fac mulți bărbați), adoptă o abordare unică și *întărește-i rolul*. Las-o să te călăuzească. Află ce „roluri” a ales deja pentru ea însăși și pentru tine. Ajut-o să-și contureze rolul, identitatea și apoi fă-o să le respecte.

Adu-ți aminte de disonanța cognitivă, de nevoia de consecvență a oamenilor, nevoia de a avea un echilibru între concepția internă și acțiunile externe. Nimeni nu vrea să fie demascat ca ipocrit.

Spre exemplu, în loc să încerci s-o convingi să facă sex cu tine, încurajează-i rolul de „femeie independentă/feministă”, convingând-o că și tu crezi sincer în drepturile femeii. Ca urmare, veți cădea amândoi de acord că și femeile au „nevoi” (adică se excită și ele!), la fel ca bărbații, și ar trebui să li se dea voie să se poarte la fel de prostește și de obscen ca aceștia.

Apoi poți s-o provoci ca din întâmplare cu ideea că puține femei sunt suficient de puternice și de îndrăznețe ca să profite de această echitate. Mai spui (cu un oftat adânc) ce înviorător ar fi să te confrunți cu o femeie cu spirit atât de liber și cu adevărat independentă.

(Să nu fii surprins dacă te face cățeaua ei, ți-o trage toată noaptea din răspuțeri, poamă bună ce ești, și te lasă sleit – la propriu! – în zori cu un vag „Da-da, sigur că am să te sun, armăsărule”.) Te vei simți foaaarte folosit! (He-he-hel!)

Desigur, unele femei vor într-adevăr să joace rolul domniței în primejdie și să fie luate pe sus. Dar tot atât de multe tânjesc să preia controlul, să fie „deasupra” la propriu și la figurat.

Care e rolul ei preferat? Obrăznicătura? Spiritul liber? Sau observatoarea rece, detașată, mai presus de toți și toate? Prințesa în primejdie, care așteaptă să fie salvată de cavalerul acela cu lancea lungă? Sau lady Jane, care-l învață pe sălbaticul pe jumătate despuat cum se bea ceaiul în mod adecvat... iar el, în schimb, îi face cunoștință cu arta rafinată a amorului la mare înălțime... în copac?!

Și cum afli care e *rolul tău* în filmul din capul ei? Dacă-i afli rolul, îl vei ști și pe al tău.

Să revenim la analogia cu filmul: ea sosește „pe platou” aranjată la patru ace, precum prințesa Diana, așteptând cu nerăbdare sosirea partenerului ei princiar. Din păcate, în urma unei încurcături de recuzită, tu apari bătându-te cu pumnii în piept și îmbrăcat doar cu pânza lui Tarzan!

Cheia constă în a folosi toate aptitudinile de control al minții pe care le-ai dobândit până acum ca să ascuți ce spune ea – pe cale verbală și nonverbală – și ce nu spune.

Pe cine caută ea cu adevărat: cavalerul în armură lucitoare, care să-i forțeze încuietoearea centurii de castitate, sau un rocker rebel care să-i facă lumea să se cutremure? Un cowboy înalt, care s-o prindă cu lasoul și să-i însemneze posteriorul cu fierul roșu, sau un „tocilar” timid, ușor nesigur pe el, pe care dominatoarea din ea tânjește să-l „defloreze”?

După ce-ți dai seama ce veșminte (sau cârpe) vrea să porți, poți să folosești încă o dată disonanța cognitivă ca să te asiguri că respectă „scenariul”.

De exemplu, ți-a alocat rolul „cavalerului spadasin”, așa că întorci roata interpretând rolul la perfecție, amintindu-i că „Un gentleman e obligat de onoarea lui să se convingă că o doamnă ca tine ajunge în pragul casei sale teafără și nevătămată”.

După ce ți-ai jucat rolul fără cusur, încearcă să *pari surprins* când ea te invită înăuntru... și nu doar în casă!

Pe de altă parte, din partea unui motociclist dur se așteaptă s-o provoace – s-o convingă! – să riște.

În funcție de rolul pe care ți l-a ales, fii pregătit și dispus:

- Să iei vina asupra ta.
- Să iei controlul în mâinile tale.
- S-o iei la sănătoasă!

„Valoarea” măgulirii. Există o veche zicală care spune: „Orice vorbă rostită între bărbat și femeie înseamnă preludiu”. Dacă crezi că „măgulirea nu te duce nicăieri”, unu, e evident că trebuie să ieși mai des din casă, iar doi, e evident că n-ai auzit niciodată de Giacomo Casanova de Seingalt, Don Juan Tenorio și nici n-ai citit *Kama Sutra* – toate acestea ridică în slăvi puterea măgulirii.

Când vorbim despre măgulire, vorbim despre *vorbire*, a introduce exact acel compliment, acel stimulent al moralului, acel factor motivator în momentul perfect de pe parcursul negocierilor noastre în direcția patului.

Ai observat vreodată că bărbații și femeile vorbesc diferit? Și că vorbesc diferit unii cu alții? În mod ironic, studiile arată că și

bărbații, și femeile vor să discute despre aceleași lucruri, până într-un anumit punct.

Principalele cinci lucruri despre care le place și bărbaților, și femeilor să vorbească sunt, în ordinea importanței:

1. Viața de acasă, mai ales copiii. (Cere întotdeauna să vezi fotografii.)
2. Sănătatea (a lor, nu a ta. Ai grijă să *empatizezi*!).
3. Locul de muncă (concret, cât de mult îl detestă pe al lor. Ia-răși, *empatizează*!).
4. Dezvoltarea profesională (speranțele de promovare, planurile de avansare).
5. Dezvoltarea personală (ce plănuiesc să înceapă în sfârșit să facă de îndată ce lumea încetează să mai completeze împotriva lor!).

Acesta este punctul în care prioritățile bărbaților și ale femeilor se schimbă. Dincolo de el, bărbații și femeile continuă să vorbească în parte despre aceleași lucruri, de exemplu recreere și călătorii, sexul opus, dar ele variază în ce privește importanța și sunt puse în umbră de includerea hainelor și cumpărăturilor pe lista femeilor și a sportului și politicii pe lista bărbaților.

Măgulește intenționat o persoană, bărbat sau femeie, vorbindu-i despre lucrurile care știi că o interesează. Îi măgulim pe alții prin atenția pe care le-o acordăm și mai ales când le complimentăm spiritul de observație, elocvența și pricepera.

Când măgulești, fă-o concret. Nu complimenta femeia cu adjective generale precum „frumoasă” și „deșteaptă”, ci alege părți concrete ale fizicului (ochii, râsul etc.) și ale personalității ei (atitudinea, simțul umorului etc.).

Ține minte, mai ales când vorbești cu femeile, valoarea măgulirii.

Tot când vorbești cu ele, ține minte următoarele:

- **Vulnerabilitatea.** A demonstra e întotdeauna mai eficient decât a descrie. Arată-i femeii că ești deschis afectiv, ai sentimente și ești suficient de sigur pe masculinitatea ta ca să-ți manifesti acele sentimente. Spune-i că ai plâns de-adevăratelea când... ai văzut câțelul rănit sau finalul unui film precum *Noapți albe în Seattle* (1993), *Pianul* (1993) sau *Jurnalul*

(2005). (Observație: nu exagera cu efuziunile. Între a fi sensibil și a fi smiorcăit există o graniță subțire.)

- **Altruismul.** Știu, ți-am spus că „Nu există altruism”. Afirmația rămâne valabilă. Asta înseamnă că trebuie să exersezi să mimezi cu sinceritate, arătându-i că te dai peste cap ca să ajuți în dreapta și-n stânga, de la copii și misiuni caritabile până la șoferi în pană.
- **Iubirea.** Scoate iarăși pe tapet sentimentele. Arată-i cât de mult ții la bunica, la copii și la căței răătăciți.
- **Unicitatea.** Ea e absolut unică. N-ai mai întâlnit nicio femeie ca ea. Are felul ei unic de a privi subiectul acela plictisitor. Bla, bla, bla. Ai prins ideea.
- **Empatia.** Îi simți durerea. Îi prețuiești înțelegerea incredibilă și-i vei apăra dreptul de... a se văicări întruna de toate celelalte. Nu uita: atinge-i punctul E, și poți fi sigur că nu va fi ultimul pe care-l vei atinge!

Ucigașii conversației. Între acești „ucigași” se numără religia și politica (pentru ambele sexe) și sportul (pentru femei). S-a spus: „E mai bine să rămâi tăcut și să-i faci pe oameni să se întrebe dacă ești prost decât să deschizi gura... și să nu le lași nicio îndoială!”

Câteva sugestii care te vor ajuta să n-o faci de oaie și să le dai oamenilor certitudinea că tehnica ta de seducție e de-a dreptul jalnică:

- Evită pronumele personale. Nu-ți începe toate propozițiile cu „eu” și nu fă abuz de „mine” și „al meu”. De asemenea, evită să începi propozițiile cu un „tu...” acuzator sau cu comenzi ca „Hai să...” ori cu un „noi” prematur.
- Evită cuvintele și părerile absolute, care închid căile de exprimare... și porțile de scăpare!
- Evită cuvintele „întotdeauna” și „niciodată”. Încearcă în schimb „până acum...” și „în trecut...”.
- Evită să dai sentințe absolute gen „Filmul acela a fost oribil!” Cere în schimb părerea femeii și prefă-te că asculți sincer. (Ca să știi și tu: dacă respectul de sine nu-ți dă voie să fii de acord cu părerea ei care vedește o minte de găină – adică s-o pupi în fund doar ca să poți să... eh, să-i pupi fundul –,

fă-i complimente despre cât de bine își exprimă părerea și nu despre valoarea părerii propriu-zise.)

- Evită să spui ar trebui, trebuie, obligatoriu și nu. Încearcă în schimb se poate, s-ar putea și posibil.
- Evită întrebările care încep cu „De ce...?”.

Trucurile meseriei. Trebuie să înveți să gândești cu picioarele pe pământ dacă vrei s-o dai pe spate. Tocmai de aceea, fiecare bărbat de pe planetă are cel puțin un truc de seducție imbatabil în mânecă.

Adevărul este că, în ce privește seducția, orice lucru dă rezultate. Dar nu orice lucru dă rezultate de fiecare dată.

- Folosește stratagema de ancorare pe care ți-am arătat-o în secțiunea Vorbirea albă, în acest capitol.
- Folosește umorul. Când e vorba să determini o femeie să se deschidă, umorul e cel mai bun lubrifiant.
- Fă oamenii să râdă. Folosește autoironia ca să le arăți că nu te crezi buricul pământului.
- Oferă-le darul râsului. Se vor simți obligați să-ți dea ceva în schimb, ca de pildă timpul și atenția lor. În plus, râsul îi face să se simtă bine. Iar lucrurile care ne fac să ne simțim bine ne îndeamnă să le repetăm.
- Evită glumele cu substrat etnic sau sexual – decât dacă știi o glumă sexuală în care femeia iese învingătoare.
- Dă-i ocazia să spună și ea glume. Exersează-ți râsul sincer. Și nu uita să „zâmbești” cu ochii.
- Dă-i cheile tale și spune-i: „Înapoiază-mi-le în clipa în care încep să te plictisesc”.
- Fă o scamatorie ca să-i atragi atenția. Dar, la fel ca în cazul glumelor, nu exagera. O scamatorie îi arată că ai degete abile. O duzină de scamatorii te transformă într-un ciudat.
- Folosește războiul chimic. Nu, nu cocteilul savantului nebun care include droguri, alcool și Viagra! În prezent se găsesc în comerț feromoni, atât pentru bărbați, cât și pentru femei.
- Nu accepta refuzul. Faptul că ea refuză azi nu înseamnă automat că va spune nu și mâine sau săptămâna viitoare. Perseverența încă mai are valoare. (Ca să știi și tu: experiența este ceea ce obții atunci când nu obții ce voiai. Ceea ce

înseamnă perseverență pentru un om înseamnă hărțuire pentru altul!)

- Folosește exprimarea la viitor. Dacă ea nu acceptă să iasă cu tine la sfârșitul săptămânii ăsteia, determin-o să accepte o întâlnire cu tine de 4 iulie sau la Paștile cailor și mergi de acolo înapoi, spre prezent. Studiile au arătat că, dacă determini un om să accepte un lucru, oricât de exagerat sau de îndepărtat, asta mărește șansele să accepte din nou. Cu cât primul lucru e plasat în viitorul mai îndepărtat și e mai exagerat, cu atât oamenii se simt mai în siguranță să discute un subiect și să fie de acord în privința lui.
- O schimbare de decor. Există o mare diferență între a vorbi cu o femeie într-un parc liniștit și a încerca să te faci auzit într-un club de noapte aglomerat. Contextul contează.

„Doormitorul e camera în care majoritatea oamenilor spun o minciună.”

Bearden, „100 Mighty Sex Facts”

- Izolează-o de turmă. Există o mare diferență între a vorbi cu o persoană și a vorbi cu mulțimea. N-ai nicio șansă s-o convingi la o tăvăleală în fân atât timp cât o apără cârdul de găini care umplu hambarul cu cotcodăciții lor. Șansele tale cresc în funcție de cât de mult o poți îndepărta de anturaj.

Ori de câte ori e posibil, fă cunoștință cu o persoană, câștig-o de partea ta și apoi acordă-i cinstea de a te prezenta prietenilor și cunoscuților săi. (**Observație:** cei care vor să devină lideri de cult folosesc această stratagemă. În loc să încerci să câștigi de partea ta o întreagă congregație, tot ce ai de făcut este să convingi (convertești) un adept devotat. Acesta va aduce cu sine un altul. Apoi cei doi vor mai convinge încă doi. Și tot așa: doi devine patru, patru devine opt, opt devine șaisprezece și așa mai departe, până când ajungi conducătorul unei mari mulțimi.)

De unde știi că stilul tău de seducție prin știința neagră funcționează?

Experții atrag atenția asupra următoarelor aspecte:

- O lucire sau roșeață pe pielea ei.

- Aerul pare dintr-odată mai dens (de fapt, receptezi inconștient cantitatea sporită de feromoni sexuali emiși de ea, așa cum poți simți apropierea ploii).
- Ea se mută mai aproape de tine sau se apleacă spre tine.
- Ochii i se împlânzesc sau i se umezesc.
- Vocea îi devine mai joasă și mai guturală.
- Începe să inspire mai profund (un efort inconștient de a asimila o cantitate mai mare din feromonii tăi).

Și principalul semn care arată că încă n-ai fost scos din competiție?

- Ea nu strigă „Nu!” din răputeri și nu te scaldă în spray iritant.

Apropo, se poate ca bărbații să vină de pe Marte, iar femeile, de pe Venus; totuși, schemele și stratagemele descrise în această secțiune pot fi aplicate la fel de bine – cu variații minore – în seducerea bărbaților.

Desigur că Marele Bărbat va riposta la simpla idee că ar putea fi vulnerabil la vorba dulce și va fi sută la sută convins că arta seducției nu va funcționa *niciodată* în cazul lui. (He-he-hel!)

„Chiar și la bărbatul din prezent, motivele pur raționale au prea puțin efect împotriva impulsurilor pasionale.”

Sigmund Freud

Arta Nu-gocierii

„Ne aflăm la masa tratativelor dintr-un singur motiv: tabăra opusă are ceva ce ne dorim.”

Shapiro, „How to Negotiate”

O veche zicală ne avertizează să nu negociem cu omul care, într-o propunere jumate-jumate, insistă să primească el *cratima!* Fii tu un astfel de om!

Mulțumirea modestă cu locul secund pare lucrul corect și nediscriminator de făcut, asta până când ne aducem aminte că, în cursa spre linia de sosire, leul obține laurii, iar antilopa, cînstea de a fi mîncată!

Diplomațul a fost definit drept omul (bărbat sau femeie) care-ți poate spune să te duci dracului în așa manieră încât să aștepți cu nerăbdare călătorial în mod similar, o mare parte din știința neagră și controlul minții se reduce la a-ți refuza pe alții în așa fel încât să creadă că le-ai făcut un serviciu.

Pentru a stăpâni arta nu-gocierii trebuie dobândite două aptitudini – două obiective de atins:

- Să știi ce vrei tu.
- Să spui „nu!” la ceea ce vrea celălalt.

Două reguli importante ale puterii. Regula numărul unu: Cel care alege câmpul de luptă deține puterea. Gettysburg, 1 iulie 1863: generalul Robert E. Lee (1807 – 1870) din armata confederată pătrunde cu îndrăzneală în inima teritoriului unionist, în Pennsylvania, unde se trezește față-n față cu forțe unioniste bine plasate în tranșee întărite, care au ocupat pozițiile înalte și au lăsat un mare câmp deschis, mortal, între ele și trupele lui Lee.

Adjunctul lui Lee, generalul James Longstreet (1821 – 1904), își imploră mentorul să nu atace pozițiile unioniste, arătând pe bună dreptate că, dacă Lee se prefacă că se retrage, forțele unioniste nu vor avea de ales și vor trebui să-și abandoneze pozițiile avantajoase și să-i urmărească. Și atunci, Lee ar fi putut să se oprească oricând pe drum, pe un câmp de luptă ales de el, și să se confrunte cu adversarii. Strategia sănătoasă a lui Longstreet a ajuns la urechi surde.

Două zile mai târziu și cu 20000 de morți, sub acoperirea ploii și a nopții, rămășițele forțelor lui Lee și-au pus coada între picioare și s-au retras cu adevărat. Acela a fost începutul sfârșitului pentru Sud, punctul de cotitură din războiul civil, și asta doar fiindcă Lee a ignorat cea mai elementară regulă militară, în mod ironic, o regulă de fier pe care Lee însuși a întipărit-o în mintea elevilor săi (precum Longstreet) în perioada în care a condus academia militară de la West Point: *Nu-ți lăsa niciodată inamicul să aleagă câmpul de luptă.*

Gândește-te la marea diferență dintre a negocia în biroul adversarului sau într-al tău; în apartamentul său de la ultimul etaj al unui zgârie-nori sau de subsolul tău izolat fonic.

Acesta e motivul pentru care, atunci când tatonează terenul în căutare de indicii, polițiștii întreabă întotdeauna: „Vă deranjează să veniți la secție?” Avantajul terenului propriu.

Când nu poți alege câmpul de luptă, următoarea alternativă indicată este aceea de a-l face bucăți.

Într-o zonă de război propriu-zisă, asta presupune să capturezi podurile și alte căi de acces vitale, necesare pentru facilitarea manevrelor și a logisticii tale, simultan cu amplasarea de mine de teren și distrugerea liniilor de comunicație, așa încât inamicul să nu poată primi întăriri.

Ceea ce este valabil pe câmpul de luptă este la fel de valabil în sala de ședințe unde nu există milă, în sala de recreere plină de fum și în dormitorul plin de pasiune. Scoate peștele din apă, atacă-i zona de confort.

Spre exemplu, o dată ce ți-ai categorisit adversarul drept privitor, ascultător sau tactil, manipulează încăperile și întâlnirile în așa fel încât să-l nedumerești și să-l faci să se simtă incomod.

- Atinge-i și înghesuie-i pe ascultători și privitori, invadându-le spațiul personal.
- Fă-i pe ascultători să nădușească în fața imaginilor vizuale (ex. un vraf de grafice și fotografii monotone, de neînțeles).
- Fă-l pe privitor să asculte o prelegere atât de plictisitoare, încât atunci când scoți în sfârșit la iveală graficele colorate și înregistrările video cu ritm alert, să te considere noul Mesia.

Scaunele incomode, iluminatul prost, apelurile neîncetate pe pagerul personal, precum și alte distrageri îl pot dezechilibra pe inamic.

Sau cel puțin mărește temperatura din cameră. Cercetările arată că creierul uman funcționează cel mai bine într-o încăpere răcoroasă, la circa 19 grade.

(Ca să știi și tu: deși regula nu-gocierii spune „nu renunța niciodată la avantajul terenului propriu”, există o excepție istorică foarte remarcabilă. Citește mai departe.)

În 1938, Stalin a încheiat un pact de neagresiune cu Hitler, lucru care le-a permis ca, în anul următor, să împartă între ei Polonia. A fost un acord din care Stalin n-a avut decât de câștigat.

Spre deosebire de mulți occidentali, Stalin își făcuse timp să citească *Mein Kampf* a lui Hitler, dar chiar dacă n-ar fi făcut-o, nu era nevoie de un geniu militar pentru a vedea că Hitler plănuia să ierneze în Moscova.

Dându-și seama că e doar o chestiune de timp până ce ursul roșu și vulturul negru aveau să-și sară reciproc la beregată – din nou –, Stalin s-a întrebât de ce să se lupte cu hunii pe pământ

rusesc când putea la fel de bine să poarte lupta pe pământ polonez... cu avantajul suplimentar că, o dată Hitler respins, Polonia avea să i se facă onoarea îndoielnică de a deveni cel mai recent satelit sovietic.

Când sosește momentul de a „trece la treabă” în negocieri, elementele-cheie sunt lăsarea inițiativei în seama celuilalt, ridicarea pretențiilor, amânarea și disciplina.

- *Lasă celuilalt inițiativa.* Ori de câte ori e posibil, lasă tabăra adversă să facă prima ofertă în orice negociere. S-ar putea să te surprindă cu o propunere care-ți depășește cele mai ne-bunești așteptări.
- *Ridică pretenții.* Cere revoltător de mult ca să obții ceea ce vrei. Dacă te mulțumești cu zecă, cere douăzeci. Lasă impresia că pretențiile tale nu sunt negociabile. Asta-i dă inamicului un fals sentiment de a fi realizat ceva când crede că te-a convins să rămâi și să negociezi.
- *Amână.* Oricât de mult îți place propunerea inițială a părții adverse, n-o accepta imediat. Lasă-ți timp să te gândești: e oferta prea bună ca să fie adevărată? Dacă mă țin tare, va oferi mai mult? Probabil că da. Amânarea ta îi va da celuilalt timp să fiarbă în suc propriu, să-și facă griji. Fii atent însă ca nu cumva să amâne el negocierile intenționat, în avantajul propriu, ca să încerce să te descurajeze. Uită de fair play și de tot restul.
- *Disciplina se măsoară prin lucrurile de care te poți lipsi.* Nu te angaja niciodată în negocieri dacă ești disperat, speriat sau flămând.

Învăță să spui „nu” slăbiciunilor tale, între care nerăbdarea e letală.

Regula numărul doi a negocierii: *Persoana care pune întrebările deține puterea.*

Polițistii. Șeful tău. Soția ta. Ei pun întrebările, iar tu te bălăi și încerci cu disperare să te dumești ce vor să audă de la tine. Când ești prins în capcana unei situații de acest fel, folosește tacticile de amânare: prefă-te confuz (probabil că ești oricum confuz) și câștigă timp repetând ultimul lucru spus de ei.

Punem întrebări din două motive. În primul rând, avem nevoie de informații și uneori oamenii ni le oferă pur și simplu. În

al doilea rând, folosim întrebări neașteptate și neobișnuite ca să ne dezorientăm concurentul și să câștigăm un avantaj asupra lui.

Dar toate întrebările din lume nu ajută la nimic dacă nu ne facem timp să ne însușim la perfecție meșteșugul ascultării.

Meșteșugul ascultării. Aplicat la ascultare, termenul „meșteșug” are cel puțin trei sensuri. În primul rând, când îi ascuți cu adevărat pe ceilalți, asta arată că ai măiestrie, un sinonim pentru „înțelepciune”. Cu alte cuvinte, e înțelept să ascuți și încă și mai înțelept să auzi cu adevărat ce spun oamenii (mai ales atunci când nu-și dau seama că spun acele lucruri!). O veche zicală spune: „Ne naștem cu două urechi și o singură gură, ceea ce înseamnă că ar trebui să ascultăm de două ori mai mult decât vorbim”.

În al doilea rând, simplul fapt de a ne preface că ascultăm este, în sine, abil, viclean și ne conferă un avantaj. Când oamenii cred că-ți pasă suficient de mult ca să ascuți, când cred că ascuți, vorbesc mai mult și mai deschis. Și cu cât vorbesc mai mult, cu atât se dezvăluie mai tare.

În al treilea rând, „meșteșug” se referă la tehnicile propriu-zise de a sesiza și descifra vorbirea-umbră și mersul-umbră ale inamicului, pe care le-am învățat până acum.

„Cea mai bună sursă de informații despre tabăra opusă este tocmai tabăra opusă.”

Shapiro, 2001:11

Puțini oameni își fac timp să asculte cu adevărat. Cei mai mulți așteaptă pur și simplu să le vină rândul să vorbească. Felul în care ascultăm, la fel ca și celelalte percepții ale noastre, este filtrat prin prejudecățile pe care le avem. Ascuți cu orgoliul sau cu portofelul? Cu ambiția sau cu mădularul dintre picioare?

Ascultarea ne cere să ne dezactivăm orgoliul și să ne activăm empatia, ca să simțim ceea ce spune cu adevărat celălalt. Își apără argumentația sau se apără pe sine? Sau doar face paradă, în beneficiul spectatorilor?

Crede cu adevărat în „cauză” sau nu face decât să întrebuințeze cauza ca să se promoveze pe sine? În această ultimă situație, transformă-l în agentul și aliatul tău. Adu-ți aminte că altruismul nu există. Arată-i ce are de câștigat și adu-l de partea ta.

(Ca să știi și tu: studiază capitolul III din *Arta războiului* de Sun Tzu, unde se arată cum să-i transformi pe agenții adversarului în agenții tăi și cum să-l momești să-ți adopte punctul de vedere. Și Cartea a treia, capitolul II din *Discursurile* lui Machiavelli.)

Îndeamnă-l pe celălalt să vorbească (să-și sape singur groapa) și determină-l să nu se oprească, să răspundă la toate întrebările tale și astfel să-ți furnizeze informații neprețuite.

Cu cât vorbește mai mult, cu atât afli mai mult.

Această tehnică este o variație a stratagemii „ținutului în corzi” folosită de boxerul Muhammad Ali: determini adversarul să-și epuizeze forțele înainte să lansezi contraatacul.

O dată ce l-ai făcut să vorbească, determină-l să nu se oprească, dar nu-l interoga (sau cel puțin nu-l lăsa să-și dea seama că e interogată).

S-a spus că singura diferență dintre un interviu și un interogatoriu este... voltajul folosit! (Vezi Lung și Prowant, 2003. Re-vezi „Tipuri de caracter în interogatoriu”).

Uneori e suficientă tăcerea și un aer de nerăbdare sau neîncredere pentru a-l determina pe celălalt să continue să vorbească.

Între alte expresii faciale care-l vor încuraja să-și reverse sacul se numără clătinatul din cap, ȗuguiatul buzelor, inspiratul zgomotos pe gură, printre dinȗi, datul ochilor peste cap și ridicatul unei singure sprâncene.

Repetă ultima afirmaȗie a celui alt, adăugând la sfârșit un semn de întrebare, ca să-l încurajezi să continue sau ca să preiei controlul asupra conversaȗiei folosind ultima parte a frazei lui ca început al frazei tale. Asta-ȗi dă totodată ocazia de a parafraza (a-i deforma spusese).

Îndemnurile sunt cuvinte, expresii și gesturi care stimulează conversaȗia. Arătarea palmelor. Conjunȗiile. Dacă mai ȗii minȗe de la școală, conjunȗia este un cuvânt cu rolul de a corela două idei (ex. „M-am duș la magazin și în parc”. „Vreau să merg în parc, dar trebuie să plec la serviciu.”)

Conjunȗia are însă și un rol „malefic”.

Dacă adaugi o conjunȗie la sfârșitul afirmaȗiei făcute de interlocutor, asta îl va determina să continue să vorbească. Imediat ce termină o afirmaȗie, adaugă:

„Și...?”

„Dar...?”

„Pentru că...?”

„Și atunci...?”

„Totuși...?”

„Între timp...?”

„Adică...?”

„Așadar...?”

„Prin urmare...?”

„Sau...?”

Folosește și gesturi însoțitoare (ex. mișcări circulare cu mâinile, având palmele deschise, orientate în sus), care, singure, sunt deseori suficiente pentru a-l determina pe celălalt să vorbească mai departe.

(Ca să știi și tu: cuvintele influențatoare de acest fel sunt similare cu cele folosite în hipnoză pentru fluiditate, cuvinte care leagă perfect sugestiile și comenzile hipnotice între ele – „când... în timp ce... și...”.)

Oferirea anonimatului este o altă modalitate de a-i încuraja pe oameni să spună lucruri pe care, în mod normal, n-ar visa să le rostească. Ai fi surprins să vezi ce lucruri revelatoare și revoltătoare spun oamenii – chiar și polițiștii și politicienii, care ar trebui să aibă mai multă minte în privința asta! – când vorbesc confidențial și neoficial.

Anonimatul reduce inhibițiile. Ca să vezi surpriză: oamenii se poartă altfel când cred că nimeni nu-i observă și nu-i ascultă. Ca urmare, devin indiscreți și încep să ofere informații privilegiate de parcă ar fi bomboane. (Adu-ți aminte de „Voce groasă”, informatorul din scandalul Watergate care a rămas anonim mai bine de treizeci de ani.)

Într-un studiu, subiecții deghizați au administrat altor subiecți șocuri electrice de două ori mai îndelungate decât cele administrate de alți subiecți, a căror identitate nu era ascunsă. Ah! Câte am putea face fără să fim pedepsiți dacă am ști că nu vom fi pedepsiți!

Întreruperea altui vorbitor e un lucru ușor de realizat. Imediat ce-și încheie o frază:

- Rostește-i prenumele cu fermitate, ca și cum ai mostra un copil.
- Rostește un cuvânt ridicol sau străin. Când atenția se îndreaptă asupra ta, folosește definiția cuvântului ca să-ți lansezi propria diatribă.

A doua stratagemă funcționează și mai bine când cuvântul sună obscen. De exemplu, în toiul elucubrațiilor celui alt, rostește

distrat (dar suficient de tare încât să audă toți cei de față) „Trage-i bine!”, „Să-mi trag malul!” sau „Trage-mpinge!”.

Când toți ceilalți încetează să-l mai asculte și se întorc spre tine, îți începi nonșalant diatriba oferindu-le definiția expresiei obscene pe care ai folosit-o:

„Trage-i bine!” Apoi explici: „E atât de palpitant să auzi astfel de idei...”

„Să-mi trag malul!” Definiție: „Apariția unei idei noi. Cum ar fi asta...”

„Trage-mpinge!” Compătimentește: „Mă gândeam că nu te invidiez pentru că ești ținta criticilor. De aceea, sunt dispus să-ți fac o contrapropunere...”

Între alte stratageme de întrerupere se numără următoarele:

- Uită-te pe lângă vorbitor, prefă-te că tocmai a sosit cineva. Când se întoarce să se uite și el, preia controlul asupra conversației.
- Desenează-ți înaintea de ședință un simbol sau un cuvânt în palmă. Expunerea neașteptată a palmei tale decorate în câmpul vizual al vorbitorului îl va face să piardă șirul.
- Fă o prestidigitatie subită ca să-l distragi sau să focalizezi asupra ta atenția ascultătorilor. (Vezi Figura 12.)

(Ca să știi și tu: încheie conversațiile cu o inflexiune descendentă a vocii. Sari imediat la un subiect complet lipsit de legătură cu cel discutat. Treci mai departe. Nu sta să rumegi.)

Tipuri de refuz. Există două tipuri de refuz: al dușmanului și al tău.

Refuzul tău, firește, e din beton armat și vrea să spună „Pe toți dracii, nu!” (sau cel puțin asta vrei să-l faci să creadă).

Refuzul lui, pe de altă parte, e doar un inconvenient care te împiedică temporar să obții ceea ce vrei.

Înainte să refuzi solicitarea cuiva, repetă solicitarea, ca persoana să știe că înțelegi ce-ți cere și să nu se simtă obligată să-ți ceară din nou același lucru, irosindu-ți și mai mult timp. Imediat după ce refuzi, cere-i cu îndrăzneală un serviciu. Poate că nu-ți vine să crezi, dar e foarte probabil să accepte.

Psihologia aflată la baza acestui fapt pare a consta în faptul că individul în cauză va fi dornic să-ți demonstreze (și să-și

demonstreze) că e un om bun, care știe cum să facă un serviciu cuiva, că e mărinimos, nu un nemernic ca tine!

Refuzul e un reflex menit să ne ferească de belele. Apropo, a nu face nimic nu e totuna cu a refuza. A nu face nimic, la fel ca acceptarea, e o atitudine pasivă.

Pe de altă parte, a declara ferm „nu” e ceva activ, agresiv.

Uneori însă, strategia ne cere să refuzăm șovăielnic și fără tragere de inimă. Așa că totul ține de felul cum refuzi.

Doctoranzii în știința neagră pot oricând să-l convingă pe cel pe care-l refuză că, de fapt, îi fac un serviciu.

„Bob, aş putea să-ți dau postul acela de manager în Hawaii. Dar n-am s-o fac. Și știi de ce? Fiindcă mi-ești prea simpatic! Un post ca acela – atâta soare și mare, contul de cheltuieli fără limită... toate astea n-ar face decât să înmoaie un om ambițios ca tine. Ce naiba, Bob, prietene, ai muri de plictiseală într-o săptămână! Așa că spunând nu postului din Hawaii, de fapt, îi spun da! lui Bob, acel Bob de care nu ne-am putea lipsi aici!”

Sau:

„Așa ceva nu e pe măsura unui om ca tine, cu standardele tale morale (ambitiția, atitudinea pozitivă, patriotismul)...”

Sau:

„Aș simți că-ți trădez încrederea dacă ți-aș da asta (împrumutul, promovarea, contractul de afaceri etc.), Bob. Și vrei să știi de ce? Fiindcă știu că ai încredere că mă voi purta corect cu tine. Și din cauza a ceea ce ar trebui să-ți cer în schimb. Nu mi-ar părea corect să-ți cer să-ți asumi un astfel de sacrificiu (angajament etc.)... oricât de nobil ar fi el!”

La asta, Bob – cu lacrimi în ochi – te va implora să-l lași să facă acel sacrificiu nobil, să accepte reducerea radicală de salariu, să-ți poarte copilul din flori!

Între tipurile de refuz se numără:

- Refuzul „Nu, fiindcă”: exact ce i-ai spus adineauri lui Bob.
- Refuzul „Aș vrea”: „Aș vrea să fac asta, dar...”, „Aș vrea, de îndată ce...”, „Aș vrea dacă n-ar fi vorba de...”.
- Refuzul cu ignorare: spui „nu” fără explicații, fiindcă persoana pe care o refuzi nu merită o explicație. (Această strategie are un efect de două ori mai devastator când o folosești ca să minimalizezi un individ în fața colegilor și

prietenilor. În primul rând, îl transformă într-o nulitate în ochii colegilor. În al doilea rând, sădește în inima acestora groaza că ar putea fi tratați similar.)

- Refuzul-condamnare. Spune „Nu. Și știi tu de ce”, apoi pleacă. Celălalt, firește, nu știe de ce, așa că e confuz și îngrijorat că ai descoperit vreun secret cumplit despre el. Și, desigur, oricine te-a auzit spunându-i asta nu-l va crede când el se jură că n-are habar la ce te-ai referit.
- Refuzul cu viitor. Arată clar că răspunsul tău este „nu”... *deocamdată*... „Dar dacă situația se schimbă...”
- Refuzul condiționat. Mai ții minte *Vrăjitorul din Oz*? Nimeni n-a reușit să obțină nimic de la tipul din spatele cortinei până nu i s-a adus dovada că vrăjitoarea cea rea e moartă. Concret: condiții de îndeplinit.
- Refuzul plasat în imaginea de ansamblu. Bob plânge după o mărire de salăriu, până începi să faci aluzii cum că firma e pe punctul de a da faliment. (Vezi „Din țânțar, armăsar”, în continuare.)

Din țânțar, armăsar. Hindușii istorisesc povestea unui fermier care a găsit într-o zi un cal frumos pe proprietatea sa.

– O, ce noroc! spune vecinul său, bătând din palmă.

– Cine poate să vadă suficient de departe în viitor ca să spună ce e cu adevărat un noroc? răspunde fermierul.

Într-adevăr, de îndată ce fiul fermierului încalcă pe cal, animalul îl azvârle la pământ, iar băiatul își rupe piciorul.

– O, ce ghinion! îl compătimește vecinul.

– Cine poate să vadă suficient de departe în viitor ca să spună ce e cu adevărat un ghinion? oftează fermierul, îngrijindu-și fiul rănit.

În aceeași zi, mai târziu, un tiran însoțit de armata sa trece în marș prin regiune, luând tot ce poftesc de la țărani și obligându-i pe toți tinerii zdraveni să se înroleze. Dar pe băiatul fermierului îl lasă în pace, din cauza piciorului rupt.

A doua zi, tiranul și toată oștirea lui sunt răpuși într-o bătălie cumplită.

– Ce noroc că fiul tău a fost cruțat! declară vecinul.

Fermierul se mulțumește să zâmbescă.

Povestea ne spune două lucruri. În primul rând, important nu e ceea ce ți se întâmplă în viață, ci felul cum privești ceea ce ți se întâmplă, perspectiva pe care o ai. În al doilea rând, important e cum privești un lucru în comparație cu altul.

Sau poate că adevărata lecție este „Lucrurile se pot înrăutăți oricând!” Einstein a numit asta „legea relativității”. Noi o numim „legea contrastelor”.

Legea contrastelor spune că nu vedem lucrurile și întâmplările așa cum sunt ele cu adevărat, ci prin raportarea la alte lucruri și întâmplări. Pentru o mână caldă, apa călduță pare rece. Pentru o mână rece, aceeași apă pare caldă.

Organizațiile politice marginale folosesc deseori acest principiu în avantajul lor. Când cei care dețin puterea refuză să negocieze cu ele din cauza concepțiilor lor radicale, apare ca din senin o altă grupare disidentă, o facțiune sau o aripă militară mai amenințătoare (asupra căreia organizația-mamă susține că n-are niciun control), care începe să facă ravagii.

Brusc, organizația-mamă radicală nu mai pare chiar așa de groaznică, în comparație cu noii teroriști. Altfel spus: „Mă hrănești pe mine sau hrănești câinele mai mare și mai afurisit din vecini!”

Expresia „cel mai mic dintre două rele” îți spune ceva?

Acest gen de stratagemă se numără printre cele mai vechi exemple de mafie a protecției.

Când se trezeau amenințați cu asasinarea de către un clan ninja, nobilii samurai medievali angajau adesea gărzi de corp dintr-un clan ninja rival, ca să-i apere... numai că ulterior descopereau că cele două grupări rivale făceau parte, de fapt, din același clan, o facțiune făcând tam-tam cu asasinarea ca să obțină clienți, până când intervenea cealaltă facțiune, oferind protecție contra cost (Lung, 1997a).

Membrii cultului *Hashishin* din Orientul Mijlociu au amenințat astfel și au prosperat secole la rând, stăpânind la perfecție tocmai această stratagemă de extorcere (Lung, 1997b).

Între alte variante ale strategiei se numără „polițistul bun și polițistul rău” și politicienii oportuniști care ne inventează dușmani convenabili prin scenarii care exagerează aspectul lipsit de importanță al situației.

Ca să negociem cu succes sau să *nu*-gociem, avem nevoie de informații. Informațiile sunt deopotrivă arma și muniția noastră. (Fă-ți timp să revezi secțiunea despre adunarea informațiilor din capitolul 4... de fapt, dacă mă gândesc bine, toată cartea vorbește despre adunarea informațiilor!)

Toate conflictele dintre oameni – războaie sângeroase sau negocieri la fel de sângeroase în sala de ședințe – se rezumă la informare versus dezinformare.

Dezinformarea poate fi foarte simplă: deformezi faptele și apoi le bagi pe gât dușmanilor.

Ori de câte ori poți să extinzi și să deformezi felul cum percepe inamicul tău realitatea, îl încurci și-l incapacitezi și mai mult, împiedicându-l să obțină avantajul în viață în general și în negocieri în particular.

Ca să creăm dezinformare, folosim fără restricție aluzii, insinuări, zvonuri și minciuni sfruntate, stârnind îndoială în mintea adversarului ca să-i sporim neliniștea, exagerându-i și amplificându-i problemele, concret, făcând din țânțar armăsar.

De asemenea, putem folosi abordarea opusă ca să-i stricăm ploile, minimalizându-i eventualele griji (suspiciuni) cu privire la noi sau la oferta noastră. În acest caz, facem din armăsar țânțar. (Vezi Figura 20.)

Această ultimă abordare poate fi folosită și pentru a-l face să lase garda jos și să devină vulnerabil la atacul nostru.

ȚÂNȚARI ȘI ARMĂSARI

Țânțari	Armăsari
Temporar	Permanent
Nesemnificativ	Semnificativ
Periferic	Esențial
Izolată (incident)	De proporții
Posibil (fezabil)	Imposibil
Curând. (în cele din urmă)	Niciodată
Facultativ	Obligatoriu
Calmează-te, suferă amânare.	Acum ori niciodată!

• Figura 20

Gândește-te la asta ca la un jiu-jitsu emoțional. La fel ca în artele marțiale: când adversarul împinge, tu tragi. Când el trage, tu împingi, întorcând împotriva lui propria-i forță. Când el începe să se plângă cât de grea și nedreaptă e viața, fii de acord! Iar apoi convinge-l că lucrurile stau chiar mai prost decât crede.

Sau e optimist: lucrurile merg categoric spre bine! Iarăși, fii de acord cu el. Vorbește-i despre toate părțile bune din viața lui (dar ai grijă să-ți iei propria porție modestă de merit pentru îmbunătățirea situației!).

În *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001), am vorbit despre arta acordului, de fapt, arta de a fi de acord fără să fii de acord: „Oricât de diferite sunt argumentele celuilalt față de ale sale, expertul în anihilarea minții e de acord cu el sau, cel puțin, pare să fie” (pagina 96).

Când te declari de acord cu un individ, privește-l în ochi. Încuviințează des cu capul. Ridică din sprâncene, ca să-ți arăți interesul. Cu cât ești mai mult de acord cu el, cu atât va fi și el mai mult de acord cu tine. Asta se cheamă „a oferi și a primi”. (Mai concret, în știința neagră, ei oferă, tu primești!)

Continuă să-ți arăți acordul, ducându-l treptat pe celălalt la concluzia lui (care, din întâmplare, e tocmai ceea ce urmărești tu). Ai grijă doar să creadă că e propria sa idee și nu-l lăsa să-și dea seama că l-ai mânat într-o anumită direcție prin limitarea lentă, dar sigură a opțiunilor pe care le avea.

Cheia este „mai puțin și mai repede”. Limitează-i variantele și oferă-i doar „propuneri cu valabilitate limitată”.

Mulțumește-i constant pentru că a făcut ca lucrurile să-ți devină clare și pentru că te-a lămurit. Prefă-te cu sinceritate.

Fă-l pe celălalt să creadă că ți-a făcut deja sau îți face un serviciu. Studiile arată că nu se va grăbi la fel de tare să protesteze și vor exista șanse mai mari să accepte să facă și alte lucruri pentru tine dacă crede că ți-a făcut deja un prim serviciu.

Această abordare se numește „legea inerției”: obiectele în mișcare tind să rămână în mișcare.

Oricât de diferită ar fi părerea ta față de a lui, oricât de încăpățânat te-ar contrazice, continuă să spui: „Așadar, ești de acord cu mine. Așadar, îmi înțelegi ideea”.

În primul rând, asta-i va întrerupe diatriba, fiindcă va fi obligat să se oprească în plin discurs că să clarifice sau să protesteze că nu e de acord cu tine.

În al doilea rând, cu cât îl obligi mai mult să-și exprime deschis dezacordul față de tine, cu atât îl faci să pară personajul negativ.

Într-un context de grup, spune-i, indiferent dacă e adevărat sau nu: „Noi toți suntem de acord; de ce ești așa de pornit să-ți distrugi cariera făcând opinie separată?”

„Să-mi distrug cariera?” „Opinie separată?” N-o să-i placă deloc cum sună aceste lucruri (chiar dacă habar n-are la ce te referi). Va ezita. Se va bâlbâi. Și scena îți va aparține.

Cu cât îl obligi să petreacă mai mult timp apărându-se, cu atât va avea mai puțin timp să-și apere poziția.

Marea recompensă. Orice negociere ține de obținerea marii recompense. În viață există două tipuri de recompense:

1. Recompensele tangibile sunt lucrurile pe care le poți băga în portofel, la volanul cărora te poți așeza, în care poți locui și cărora le-o poți trage.
2. Recompensele intangibile sunt îmbrățișările și strângerile de mână și chestiunile afective, lucruri pe care, în general, nu le poți schimba pe recompense tangibile.

Pe latura pozitivă, recompensele intangibile ne satisfac mândria și ne dau o părere bună despre noi înșine. Iubirea și respectul se află în capul listei. Cu recompensele intangibile toxice se ocupă proxeneții și politicienii (e cumva redundant?).

Și cultele oferă recompense intangibile, vânzând produse invizibile. Tocmai de aceea trebuie să ne convingă că „lumea cealaltă” (singura pentru care vând bilete) este mai reală decât asta... fiindcă în lumea asta n-au absolut nici cea mai mică recompensă tangibilă pe care să ne-o arate.

Ce urmărește inamicul tău? O recompensă tangibilă sau una intangibilă? Dacă se așteaptă la o recompensă tangibilă („Unge-mi palma”), există prea puține șanse să se mulțumească doar cu o strângere de mână calduroasă și cu recunoștința ta veșnică.

Invers, dacă-l motivează visele la o recompensă intangibilă (ex. putere ori faimă) sau are o motivație morală, vei reuși să-l ispitești oare cu recompense tangibile precum președinții morți și

prostituatele vii? (Citește *Winning Through Intimidation*, de Robert J. Ringer, 1993.)

În negociere, punctul final este deschide ca să închizi, închiide ca să deschizi.

De fiecare dată când se închide o ușă, se deschide alta... iar dacă nu, sparge-o! Nu te angaja în lupte pe care nu le poți câștiga. Nu te angaja în nicio negociere până nu ești sigur că deții avantajul – dacă o poți evita.

Așteaptă până când ești pregătit să mergi până la capăt și să faci ceea ce trebuie ca să învingi. Nu există nimic mai primejdios ca nerăbdarea, cu excepția implicării într-un lucru pentru care ești pregătit doar parțial.

Victoria a rămas și-n prezent lucrul esențial. Oricine încearcă să-ți spună că nu e așa fie se teme că n-are ce-i trebuie ca să concureze, fie a citit *The Black Science* sau *Controlul minții* și încearcă să te determine să lași garda jos ca să mai aerisească nițel terenul de joc!

Îmbrățișează lipsa de milă ca pe o iubită mult-așteptată. *Lipsa de milă* e doar un sinonim pentru *hotărâre*. Dacă nu ești pregătit să înțești focul în bucătărie... ferește-te naibii din calea maestrului bucătar!

Dacă ești blocat într-o situație în care nu poți învinge, pleacă. Diferența dintre amator și profesionist e aceea că profesionistul știe când să plece. Dacă adversarul nu joacă corect, ia-ți jucăriile și du-te acasă.

Așa cum orice film are nevoie de un început bun, are nevoie și de un final bun. Așadar, *închiide ca să deschizi*. Când închei o afacere, nu ieși din cameră, nici măcar nu te gânde să lași jos telefonul până nu pui temeliile următoarei afaceri.

„Negociatorul eficient încheie afaceri și construiește relații care duc la noi afaceri.”

Shapiro, 2001:11.

Întreabă-te: dacă în lumea asta câinii se mănâncă între ei, cum se face că eu mănânc mereu ciori?!

„Pentru a izbândi în aceasta, trebuie să folosim multă viclenie și putere de pătrundere în timpul negocierilor și acordurilor, dar, în ceea ce privește «limba oficială», vom folosi tactica opusă și ne vom lua masca sincerității și a supunerii.”

Așa-numitele *Protocoale ale înțelepților Sionului*

Arta minciunii

„Minciuna e un lubrifiant social esențial. N-ar trebui să minjim, dar o facem, ceea ce înseamnă că, probabil, trebuie s-o facem în virtutea unui mecanism biologic.”
 Scott Mowbray, *Popular Science*, august 2002

Minciunile au obiceiul să scape de sub control. Spre exemplu, în cartea *The Black Science* am discutat despre minciună ca meșteșug. În *Controlul minții* e deja ridicată la rangul de artă. Ce repede cresc copiii în ziua de azi!

Winston Churchill a avertizat: „Odată ce spui o minciună, trebuie să crezi o întreagă gardă de corp alcătuită din alte minciuni, ca s-o aperi”. Bătrânul bulldog englez avea dreptate. Minciunile nu sunt simple cuvinte. La fel ca starurile rock tomnatice, minciunile târăsc în urma lor un întreg anturaj. Acest anturaj include contextul și tonul pe care e rostită minciuna, limbajul corporal inconștient, de umbră, ce însoțește minciuna și credibilitatea minciunii propriu-zise.

Spre exemplu, mincinosul subliniază deseori exagerat de mult tocmai cuvântul de care are nevoie pentru a completa minciuna: „Nu am făcut asta!” „Nu am fost acolo!” „Nu am avut relații sexuale cu acea femeie!”

În plus, cuvintele sale spun un lucru, dar indiciile corporale îți vor spune altceva.

Și, în sfârșit, afirmațiile sale nu concordă cu realitatea.

Minciuna nu e doar o artă; în lumea actuală, e o aptitudine de supraviețuire vitală. La fel și capacitatea de a depista un mincinos. Contrar cu ceea ce, poate, ai auzit, nu i se lungește de fiecare dată nasul și nici vreo altă parte a corpului (Bill Clinton fiind excepțional).

De la tăciuni aprinși până la hipnotism. Shulman (2002) spune: „Capacitatea de a deosebi adevărul de minciună, vinovatul de nevinovat este una dintre cele mai elementare provocări din toate interacțiunile umane. Toată lumea minte și toată lumea încearcă să-l identifice pe mincinos. Nimeni nu reușește constant să facă nici una, nici alta”.

De-a lungul secolelor s-a folosit o gamă fantastică de metode în încercarea de a găsi așa-numita „reacție Pinocchio”,

modalitatea perfectă, imbatabilă de a ști când cineva minte. Aceste metode, ce merg de la mistic până la mecanic, de la tăciunii aprinși până la hipnotism, au înregistrat grade diferite de succes.

- Șamanii din vechime foloseau semne prevestitoare și poțiuni și comunicau cu spiritele pentru a deosebi adevărul de minciună. Cei mai pricepuți dintre acești vraci își dădeau seama că o persoană minte descifrându-i roșeața feței, mișcările iuți ale ochilor într-o parte și în alta și luându-i pulsul (la încheietura mâinii sau la gât) fără ca persoana să-și dea seama ce se petrece. (Vezi Lung și Prowant, 2001:137.)
- În Egiptul antic se credea că zeul Osiris cântărea sufletul (ka) unui mort punându-l în balanță cu o pană. În multe culturi a existat așteptarea ca amenințarea cu pedeapsa în viața viitoare să-i împiedice pe oameni să mintă în această lume. (Da-da, sigur că funcționează...)
- În China antică, omul bănuat de minciună era obligat să-și bage în gură pudră de orez, teoria fiind aceea că un mincinos cu gura uscată n-ar fi în stare să vorbească.
- Se spune că ninja japonezi au rafinat o tehnică (preluată inițial de la „verii” lor chinezi, temuții *moshuh nanren*) folosind ace de acupunctură plasate strategic, ceea ce făcea ca victima să nu fie doar incapabilă să se miște, ci și incapabilă să mintă.
- Vechiul Testament consideră minciuna, cel puțin cea a patriarhilor și profeților, drept strategie acceptabilă (Geneza 27:18, 29:27, 3:13; Judecătorii 16:10; Samuel 20:6 și Matei 26:69 în Noul Testament).
- Regele Solomon a folosit psihologia pentru a o deosebi pe adevărata mamă a pruncului disputat de cea mincinoasă.
- Romanii erau mari admiratori ai adevărului și, ca urmare, foloseau orice metodă, de la profetese până la tortură și duelul cu gladiatorul.*

* Cuvântul englezesc *testimony*, mărturie, provine din faptul că, întrucât romanii precresțini n-aveau (încă) un teanc de Biblie pe care să jure, când un cetățean roman era convocat în fața Senatului (care juca și rolul de curte supremă de justiție), martorului i se cerea să-și cuprindă cu mâna *testiculele*, să jure pe propriile *testis* (latină), de unde „*testis-mony*”, cu implicația clară că, dacă era prins cu minciuna în fața Senatului, avea să cânte în scurt timp în rândul sopranelor! (n.a.).

- În Europa medievală, proba pentru nobili era duelul judiciar, iar pentru noi, ceilalți, mai puțin nobili, proba focului.
- Inchiziția a început oficial să facă ravagii în Europa în 1232, iar în secolul al XV-lea a atins eficiența (teroarea!) supremă prin infama Inchiziție spaniolă (de parcă Inchiziția obișnuită n-ar fi fost deja suficient de infamă!).

Inchiziția spaniolă a luat sfârșit, oficial, în 1834. Dar Biserica Catolică încă n-a repudiat binecuvântarea acordată Inchiziției (adică probei torturii). (Vezi Lung și Prowant, 2003.)

La fel ca romanii, membrii Inchiziției erau și ei mari admiratori ai adevărului, cel puțin ai adevărului lor. Credința lor de bază era aceea că – dacă spuneai adevărul – Dumnezeu te apăra... de ciocănele care-ți zdrobeau oasele, de cleștii înroșiți în foc care-ți strângeau testiculele, de cârligele care-ți sfășiau carnea de pe corp, de... mă rog, ai prins ideea.

În mod ironic, tortionarilor Inchiziției le era interzis să facă vărsare de sânge: *Ecclesia non novit sanguinem* („Biserica e nepătată de sânge”). Ca urmare, au creat niște modalități foarte inventive de a te vătăma fără a trebui să spele prea mult după tine. Acesta e și motivul pentru care ereticii și alți mincinoși erau în ultimă instanță arși pe rug.*

• Legea musulmană a considerat dintotdeauna tortura drept singurul detector de minciuni infailibil, chiar și în epoca modernă (Lung și Prowant, 2003).

• Procesul vrăjitoarelor din Salem (1692), care a dus la spânzurarea a nouăsprezece „vrăjitoare”, a constituit apogeul unei lungi istorii a vânătorilor de vrăjitoare, inițiată în Europa de Inchiziție. Femeile bănuite a fi vrăjitoare erau supuse la felurite torturi: înecarea fiind legate de scaune, zdrobirea sub greutatea cântărind mai multe tone, toate în încercarea dreptcredincioșilor de a afla adevărul.

• În 1734, crearea *mesmerismului* deschide poarta spre aflarea adevărului prin folosirea *hipnozei*. (Observație: în epoca

* De comparat aversiunea Inchiziției față de vărsarea de sânge cu o altă interdicție religioasă a vărsării sângelui: legământul depus de membrii cultului *tugilor* din India, care-și strângulau ritual victimele alese pentru sacrificare, întrucât vărsarea de sânge era interzisă de zeița Kali, pe care o venerau (Lung, 1995) n.a.

modernă, utilizarea hipnozei ca detector de minciuni a dat naștere la îngrijorarea că, în loc să scoată la iveală adevărul, hipnotizatorii ar putea, de fapt, să stimuleze sau să implanteze amintiri false.)

- În 1895, criminologul italian Cesare Lombroso (cărui i se atribuie folosirea pentru prima oară a termenului „criminal în-născut”) este primul care utilizează un test de detectare a minciunii.

- În anii '20, John Larson inventează primul poligraf. Laurii pentru contribuția la crearea și perfecționarea detectorului de minciuni sunt culeși de doctorul Leonarde Keeler, doctorul Chester Darrow (întemeietorul „psihofiziologiei”) și de William M. Marston.

(Ca să știi și tu: Marston este mai bine cunoscut sub pseudonimul său literar, Charles Moulton, sub a cărui mască a creat-o pe *Wonder Woman*, personaj de benzi desenate. Aceasta, în mod curios, întrebuinta un „lasou fermecat” care, rotit deasupra infractorului, îl obliga să spună adevărul.)

Concepția de bază a poligrafului din anii '20 s-a schimbat prea puțin în deceniile care au urmat. Poligraful modern măsoară și el reacții corporale precum respirația și activitatea cardiovasculară.

Faptul că poligrafului i s-au adus foarte puține îmbunătățiri a determinat Asociația Psihologilor Americani să declare, în 1986, că poligraful nu oferă „informații categorice”.

- În anii '50, după sperietura provocată de practica spălării creierului survenită în urma repatrierii prizonierilor de război americani din Coreea de Nord, agențiile guvernamentale precum CIA (înființată în 1947) și NSA (înființată în 1952) au început să finanțeze cercetări asupra MK (controlul minții) care au inclus căutarea unor metode infailibile pentru (1) detectarea minciunilor și (2) o modalitate mai bună de a-și ascunde propriile minciuni.

- Pe tot parcursul anilor '60, agențiile guvernamentale au continuat să cheltuiască banii contribuabililor pe numeroase experimente care să faciliteze depistarea minciunilor. Acestea au mers de la dispozitive mecanice și electronice (ex. „scaunul foietii”, proiectat să măsoare mișcările inconștiente, fasciculele infraroșii, concepute să măsoare temperatura buzei superioare a mincinosului) până la așa-numitele seruri ale adevărului și chiar

până la angajarea de persoane cu capacități paranormale care să citească gândurile.

• În 1975, CIA a creat dispozitivul CVSA (analizator computerizat al tensiunii din voce). Deși viabilitatea și gradul său de încredere continuă să fie disputate, tehnologia a dobândit tot mai multă popularitate și acum poate fi achiziționată din comerț: *Detectorul de minciuni portabil Handytruster*, un dispozitiv de opt pe opt centimetri cu ecran LCD care identifică gradul de stres al unei persoane analizându-i vocea.

Se testează în continuare noi metode de depistare a minciunilor (în principal aparatură și medicamente). Cea mai recentă și mai promițătoare (sau amenințătoare!) este „amprentarea cerebrală”, cu ajutorul unui proces gen IRM care scanează aportul de sânge în zone cerebrale asociate cu imaginația (minciuna) și cu adevărata stocare a amintirilor (adevărul) (*Psychology Today*, ianuarie-februarie 2002:15).

Nu poți bate detectorul de minciuni, dar îl poți bate pe tipul care-ți administrează testul. (Vezi „Stratagemele ucigașe”, în capitolul 3.)

Cele șapte tipuri de minciună după Shakespeare. O replică din filmul *State and Main* (2000) spune: „Nu e minciună, e talent la ficțiune”.

Când descoperi că douăzeci și trei de avocați din douăzeci și patru își sfătuiesc clienții să comită sperjur (*Psychology Today*, martie-aprilie 2002:73), poți înțelege de ce Shakespeare ne-a sfătuit ca „mai întâi să omorâm toți avocații”.

Nemuritorul bard ne-a oferit de asemenea, prin vocea personajului său Touchstone din *Cum vă place* (1599), cele șapte tipuri de minciună:

1. *Răspunsul curtenitor.* Asta se întâmplă când spui cuiva că se înșală (chiar dacă știi că are dreptate), dar îi spui extrem de politicoș ceva de genul „Tare mi-e teamă că vă înșelați, domnule”, astfel că începe să aibă îndoieli.

Răspunsul curtenitor îți câștigă timpul necesar ca să-ți aranjezi alibiul sau contraatacul (lucru pe care, de fapt, ar trebui să-l faci dinainte). De asemenea, răspunsul curtenitor te face să pari deloc îngrijorat de acuzațiile celui alt (oricât de surprinzătoare ar fi).

În plus, replica nonșalantă te face să pari un mare domn (sau o mare doamnă, după caz), datorită răbdării, controlului și elocvenței cu care răspunzi. (Sugestie: adoptă un ton aflat la un pas de condescendență.)

Spune-i celui/lalt: „Poate aveți nevoie de mai mult timp ca să verificați faptele?”

Când știi precis că te-a prins cu mâța-n sac, retrage-te cu o plecăciune teatrală (sau dă-i liber cu un gest amplu cu mâna, care să-l distragă). Fără să-i oferi timp să relice, aplică-i lovitura de grație: „Dacă nu poți aduce nicio contribuție pozitivă, de ce ne împovărați pe toți cu un lucru atât de evident dezgustător?”

Tocmai l-ai făcut să fie personajul negativ pentru că a „în-drăznit” să deschidă un subiect atât de negativ (vezi „Replica mojiică”, mai jos).

2. *Zeflemeaua modestă.* Această mică replică spirituală sau comentariu amuzant are menirea de a distra atenția ascultătorilor de la adevărul acuzațiilor incendiare pe care celălalt tocmai le-a făcut la adresa ta.

Poate că tocmai i-a anunțat pe toți cei din cameră că are dovezi clare cum că ești comunist cu carnet de membru, dar singurul lucru „roșu” despre care vor vorbi ceilalți mâine dimineață în jurul cafetierei va fi cât de roșu la față s-a făcut respectivul când ai replicat cu gluma aceea spirituală despre chiloții tanga roșii pe care a fost surprins purtându-i!

3. *Replica mojiică.* Această replică îți permite să devalori-zezi opinia celui/lalt și să-i minimalizezi acuzațiile, respingându-i informațiile îndoielnice.

De asemenea, poți contracara adoptând poziția de superioritate morală, atacându-i morala sau onoarea (ori lipsa ei) pentru modul viclean în care și-a obținut informațiile.

Convinge-i pe ascultători că informațiile sale (oricât de puternic te-ar afecta) au fost obținute prin mijloace dezgustătoare și prin înșelătorie. Șocați și îndurerați, ascultătorii se vor întoarce împotriva lui, dând uitării mesajul (cel puțin temporar) ca să-l mustre aspru pe aducătorul lui.

Replica ta: „Nu voi face cinste unei astfel de acuzații josnice – și nici nu mă voi gândi să-i insult pe toți acești oameni de treabă – printr-un răspuns”. (Ca să știi și tu: această stratagemă

este similară cu atacul prin *argumentum ad hominem*, argumentul la adresa omului, folosit în politică: dacă nu poți contracara cu succes adevărul evident al mesajului unui candidat, îl ataci pe candidatul însuși.)

4. *Respingerea curajoasă*. Această respingere înlătură direct orice dovadă cu care te atacă un inamic, ca fiind pur și simplu falsă. Oricât de copleșitoare ar fi probele sale, oricât de izbitoare ar fi dovezile și oricât de convingători ar fi martorii, neagă, neagă și iar neagă.

Astfel dai impresia că, oricât de multe ar fi faptele supărătoare, ele n-au puterea de a te face să te clatini. În consecință, povara dovedirii cade pe umerii adversarului. (Ca să știi și tu: de fiecare dată când trebuie să te oprești în toiul perorației, ca să lași taberei adverse timp cu prisosință să-ți demonteze dovezile criticând detalii lipsite de importanță, asta-ți încetinește viteza și-ți perturbă ritmul.)

Poate călul pe care ai pornit la drum nu se cheamă „Confuzie”, dar când se-ngroașă gluma și a sosit momentul s-o iei la sănătoasa, „Confuzia” stârnește cel mai mult praf în urmă!

Exemplu: adversarul scoate la iveală o fotografie care te arată în flagrant delict, cu pantalonii în vine, cu mâna în cutia cu bomboane. Replica ta nonșalantă: „Eh, cred că asta rezolvă în sfârșit disputa pe tema dacă l-au conservat criogenic sau nu pe Walt Disney”.

Ar trebui să fii deja la jumătatea drumului înainte ca praful stârnit de buna, credincioasa „confuzie” să se aștearnă la loc!

5. *Contraatacul*. Spune că el minte când el afirmă că tu minți. Numit deseori „opoziția prin ceartă”, acest gen de reacție îl pune și pe celălalt într-o postură dificilă, fiindcă-l obligă să facă rost de dovezi cu care să-și sprijine afirmațiile (vezi „Respingerea curajoasă”).

6. *Minciuna de circumstanță*. Asta e o minciună prin omisiune, adică omiți o informație vitală. Femeile preferă acest tip de minciună.

7. *Minciuna directă*. Pe de altă parte, minciuna directă e o minciună activă, ce presupune adăugarea intenționată de informații. Bărbații preferă acest tip de minciună. (Vezi „Cele zece porunci ale minciunii”, mai departe în acest capitol.)

După cum spunea bardul nemuritor, întreaga lume e o scenă, iar oamenii, simpli actori; își fac intrarea, își fac ieșirea și, într-o viață, fiecare joacă multe roluri...

Și nu fi surprins dacă unele dintre rolurile pe care ți se cere să le joci înainte de ultima cădere a cortinei negre îți cer să minți de să înghețe apele!

(Ca să știi și tu: William Shakespeare (1564 – 1616), el însuși capabil să joace la perfecție numeroase roluri, constituie o lectură obligatorie pentru oricine studiază serios știința neagră sau controlul minții.)

Observațiile pline de intuiție ale lui Shakespeare cu privire la stratagemile și trucurile necinstite ale minții omenesti l-au făcut să fie maestru în psihologia observației cu mult înainte ca această știință să fie înființată.

Chiar și în prezent știm extrem de puține despre acest dramaturg misterios, care a avut o influență atât de mare nu doar asupra lumii literaturii, ci și asupra lumii în general.

Mulți bănuiesc că adevăratul Shakespeare a fost Francis Bacon (1561 – 1626), faimosul (infamul) rebel și francmașon care, ca membru al „colegiului invizibil”, a contribuit la redactarea versiunii Bibliei din perioada regelui James, în 1611, dându-și mare osteneală să includă în text o abundență de referiri și ritualuri masonice esoterice, între care s-a numărat includerea pseudonimului său literar, „Shakespeare”, în Psalmi, capitolul 46.*

Poate că Shakespeare a considerat „farsa” bine executată drept al optulea tip de minciună?

Cine, cum și despre ce. Cine minte? Toată lumea minte. Diferențele de la om la om țin doar de lucrurile despre care mințim și despre felul cum ne țesem plasa necinstită.

Se estimează că doar 5% din oameni sunt „mincinoși în-născuți”. Asta înseamnă că voi, ceilalți trebuie să vă dați osteneala să învățați. (He-he-he!) Vestea bună este aceea că, până să ajungem adulți, avem timp din belșug să exersăm.

* Numără patruzeci și șase de cuvinte de la început și apoi patruzeci și șase de cuvinte de la sfârșit și vezi dacă-ți mai rămâne vreo îndoială că „Shakespeare” a contribuit la scrierea Bibliei (n.a.).

Vârsta influențează felul în care mințim. Copiii mici mint, dar celor sub vârsta de opt ani le lipsesc strategiile sofisticate de a minți. În general, aceștia spun minciuni despre acțiuni: „N-am spart-o eu... o gorilă mare a intrat pe geam și a spart-o!” La această vârstă, copiii au gândire concretă (literală) și, ca atare, nu se pricep prea bine să-și ascundă sentimentele.

Între opt și zece ani li se dezvoltă gândirea abstractă și devin mai pricepuți la minciună, întrucât achiziționează tehnici de a minți mai complexe.

La vârsta pubertății sunt deja foarte buni mincinoși și spun deseori minciuni doar de dragul plăcerii și puterii pe care le-o dă păcălirea adulților.

Părinți ai micilor mincinoși, îmbărbătați-vă: copiii care au suficientă imaginație ca să mintă bine tind, de asemenea, să aibă cele mai bune abilități sociale și, drept urmare, devin cei mai populari ca adolescenți și la vârsta adultă.

Puțini adulți au idee cât de des mint ei înșiși în fiecare zi. Adultul obișnuit minte de douăzeci și cinci de ori pe zi, aproximativ o dată până la de șase ori pe oră. Diferiți factori, de la sex și stres, până la motivația și obiectivele individuale, influențează cum și despre ce mint adulții.

Stresul influențează felul cum mint adulții fiindcă oamenii se confruntă în mod diferit cu stresul (vezi Figura 14). Cu cât există mai mult stres în viața ta, cu atât sunt șanse mai mari că vei fi dispus să minți (doar un pic... la început) ca să încerci să scapi de o parte din acel stres. Cu cât strângi mai tare un șobolan, cu atât chițcăie mai mult.

Sexul influențează și el felul cum mințim. În mod deloc surprinzător, bărbații mint altfel decât femeile.

Motivațiile și obiectivele influențează și ele felul cum mințim și lucrurile despre care mințim. Majoritatea oamenilor mint cu bună știință și de bunăvoie dacă au un motiv suficient de bun – de exemplu, să ajute un prieten să iasă dintr-o încurcătură.

În mod ciudat, chiar și atunci când refuză să mintă pentru a se salva pe ei înșiși, majoritatea oamenilor mint ca să ajute un prieten, chiar și numai pentru a-l scuti pe acesta de rușine.

BĂRBAȚI

Minciuni active
(Adăugarea de informații)

Cheie: Ascultă ce spune.

Bărbații mint ca să-și facă reclamă.

Bărbații se apleacă spre tine când mint.

FEMEI

Minciuni prin omisiune
(Ascunderea de informații)

Cheie: Ascultă ce *nu* spune.

Femeile mint ca să-i facă pe alții să se simtă mai bine.

Femeile se îndepărtează de tine când mint.

Poți să protestezi cât vrei, dar, când vine vorba de minciună, fiecare dintre noi are propriul preț, acea linie dincolo de care „scopul justifică mijloacele”.

„Rezultatul justifică mijloacele. Totuși, în planurile noastre, să ne îndreptăm atenția nu atât spre ceea ce e bine și moral, ci spre ceea ce e necesar și util.”

Așa-numitele Protocoale ale Înțelepților Sionului

Dacă ne gândim destul de mult, putem justifica practic orice acțiune. Desigur, e util să avem niște obiective religioase pe jumătate gândite sau niște obiective politice absurde în spatele cărora să ne ascundem lipsa de cinste și integritate.

Când pornim pe acest drum plin de serpentine al perfidiei, sperjurului, plagiatului și minciunii, avem nenumărate modele dintre care să alegem. Industriașii profitori nu se dau în lături de la a minți guvernul. De ce am face-o noi?

Și, s-o spunem pe-a dreaptă, n-am simțit cu toții un dram de ușurare când Biroul Oval a emis acel Ordin executiv care declara că sexul oral nu intră în categoria „relațiilor sexuale”?!

În mod similar, oamenii religioși sapă întruna în scripturi în căutarea acelui verset deformat care să le justifice cea mai recentă greșală sau atrocitate.

(Observație: ca să nu începi să gândești de rău despre doctorul Lung, te rog să observi că a diferențiat religiozitatea de spiritualitate. După definiția sa, *spiritualitatea* înseamnă să privești cu îndrăzneală în abis... și să nu tresari când îți dai seama că abisul se uită și el la tine! *Religiozitatea*, pe de altă parte, e doar tomul acela prăfuit pe care-l duci cu tine sau tichia aceea caraghioasă pe care-o porți.)

Culte precum Martorii lui Iehova, spre exemplu, permit minciuna atât timp cât este pentru o cauză nobilă (cauza lor!):

„În general, a minți presupune să spui un lucru fals unei persoane care are dreptul de a cunoaște adevărul [...]. Minciuna răuvoitoare este clar condamnată în Biblie, dar asta nu înseamnă că omul are obligația de a divulga informații adevărate oamenilor care nu au dreptul la ele” (*Aid to Bible Understanding*, publicațiile Societății Watchtower, citată în MacGregor, 1998:5).

Astfel, dacă nu suntem mincinoși înăscuți, ne e mai ușor (adică mai ușor să justificăm) să spunem minciuni despre lucrurile care sunt importante pentru noi. De exemplu, unul din patru oameni minte când face o cerere de angajare (*London Financial Times*, iulie 2002).

În cartea *Lies We Live By* (2000), Carl Hausman ne învață că există trei moduri de a minți: prin cuvinte, prin cifre și prin imagini.

Minciuna prin cuvinte n-are nevoie de explicații. Cam 90% din știința neagră ține de asta!

Minciuna prin cifre dă rezultate fiindcă, după cum a arătat cineva, dacă chinuiești cifrele suficient de mult timp, vor mărturisi orice.

Benjamin Disraeli (1804 – 1881), scriitor și om de stat, a pus problema în termeni și mai concreți când a declarat că există trei (iarăși cifra asta magică) tipuri de minciună: minciuna, minciuna diabolică și statistică.

(Observație: dacă tot suntem la capitolul minciună și „tride”, nu uita „Cele trei tipuri de rahaturi” ale lui Fritz Perls [Lung și Prowant, 2001:72].)

Guvernul american cheltuiește în fiecare an peste trei miliarde din banii contribuabililor efectuând și analizând statistici. Uneori, asta duce din întâmplare la statistici realiste, care pot ajuta cu adevărat la anticiparea tendințelor și la a decide în ce direcție e cel mai bine să fie investite niște resurse limitate. Însă la fel de des, statisticile devin muniție pentru politicienii care-și urmăresc propriile interese și pentru grupurile cu interese speciale.

Spre exemplu, să presupunem că un candidat din Dakota de Nord pornit să „strângă șurubul asupra infracționalității” ar afirma că, în 2003, rata omuciderilor în statul său a crescut cu un amețitor 150% față de anul anterior. Măiculiță! 150%? S-ar zice că Dakota de Nord se află în ghearele unui val major de infracționalitate și că ar trebui să votăm, recunoscători, orice politician cu spirit de observație suficient de bun ca să ne anunțe acest lucru... Dar dacă apoi ai afla că, pe tot parcursul anului 2002, în Dakota de Nord au existat doar două omucideri? Atunci, „creșterea cu 150%” din 2003 ar însemna că în Dakota de Nord au existat doar cinci omucideri în 2003! Nici pe departe valul de infracționalitate major la care ne-a făcut să ne gândim inițial statistica.

Minciuna prin imagini include bombardamentul cu imagini (conștiente și subliminale) la care ne supun televiziunea, panourile publicitare strădale, computerele, revistele, chiar și acele tricouri și căni de cafea gratuite împărțite la evenimentele sportive și la concertele rock. Uită-te chiar acum în dulap și pariez că vei găsi cel puțin un tricou care face reclamă unui star rock, unei băuturi răcoritoare sau unui star rock care promovează o băutură răcoritoare.

Desigur, America e în continuare o țară liberă (he-he-hel!), așa că oricine, de oriunde are libertatea de a combina și amesteca aceste trei mijloace de a minți, oricând are chef să încerce să ne influențeze gândirea.

Altfel spus, dacă nu ești mereu vigilent, e cert că se va găsi cineva cu scopuri necinstite care să încerce să-ți sucească mintea.

Cele zece porunci ale minciunii

I. *Minte cât mai puțin cu puțință.* Nu minți doar ca să exersezi sau pentru plăcerea pe care o simți când scapi basma curată. Mințim mai bine când suntem motivați – un pistol la tâmplă, o mână caldă pe coapsă.

Folosește de preferință minciuni prin omisiune decât minciuni active. E mai ușor să „completezi spațiile goale” când ești presat s-o faci decât să aperi o minciună gogonată în care te-ai implicat deja (vezi Porunca VIII).

II. *Respectă natura și cifrele.* Menține-ți minciunile în domeniul posibilului, în granițele „realității” așa cum o recunosc majoritatea oamenilor.

Nu umfla cifrele la niveluri astronomice – leaşa, handicapul la golf sau durata şi forţa celui mai bun... antrenament la sală. Mama Natură dă peştilor... şi altor lucruri doar o lungime limitată. Dacă spui minciuni prea gogonate, mai devreme sau mai târziu, cineva îţi va spune că nu te crede şi atunci vei fi obligat să bagi mâna în... buzunar şi să scoţi la iveală... fotografiile acelea din ultima excursie la pescuit. (Bine gândit să le „împrumuţi” din biroul colegului de serviciu!)

Cu cât e mai gogonată şi mai sfruntată minciuna, cu atât ai mai mare nevoie să introduci în ea elemente de adevăr.

E în regulă să „forţezi” credulitatea şi legile naturii, doar să nu le distrugi de-a dreptul.

III. *Diavolul se găseşte în detalii.* Cei care mint prost tind să fie vagi în vorbire. Iar când nu le oferi destule detalii, ascultătorii încep să pună întrebări. Nu e deloc un lucru bun.

Ai grijă să oferi detalii *incitante* din belşug (vezi poruncile IV şi V).

În loc să rişti ca ascultătorii să te oprească în toiul minciunii ca să te întrebe de unde naiba ai scos cutare informaţie, de fiecare dată când îţi începi minciuna invocă surse şi autorităţi impecabile, precum Nova, canalul Discovery sau *National Enquirer*. (He-he-he!)

IV. *Felul cum povesteşti te trădează.* Fii încrezător, dar nu arogant. Dacă crezi în capacitatea ta de a spune minciuna, oamenii o vor crede.

Alege-ţi vorbele, tonul şi limbajul – respectuos sau indecent – pe potrivă publicului. Spune de fiecare dată publicului ceea ce vrea să audă (vezi Porunca X).

Stăpâneşte la perfecţie arta sugerării şi a insinuării.

V. *Fii dur cu tine însuşi.* Foloseşte paranteze şi glume auto-ironice pentru a-ţi induce în eroare ascultătorii. Dacă râzi cu modestie de cât de norocos eşti că ai reuşit, aproape fără voie, asta-i face pe oameni să se identifice cu tine şi să te placă, iar pe oamenii care ne plac nu-i luăm prea tare la întrebări.

Majoritatea minciunilor amatorului au menirea de a-l face să pară măreţ. Oricine ştie că laudăroşii şi mincinoşii sunt croiţi din aceeaşi stofă.

VI. *Pune-ți fundul la bătaie.* Asigură-te că limbajul tău corporal e adecvat cu minciunile care-ți ies pe gură.

VII. *Implică-te din toată inima.* Trăirile afective sunt combustibilul oricărei minciuni cu adevărat reușite – atât trăirile tale, cât și cele pe care le declanșezi publicului.

Fii în suflețit când minți. Fii entuziasmat, trist, furios... cumva, oricum, numai nesărat și plictisitor nu. Fă-ți ascultătorii să se molipsească de trăirile tale afective. Adu-ți aminte, majoritatea deciziilor luate de oameni se bazează pe afectivitate, nu neapărat pe logică. Când activezi trăirile afective ale ascultătorilor, ei uită complet să mai gândească logic (lucru la care oricum puțini sunt cât de cât buni).

Când spui o minciună, faptele nu sunt niciodată la fel de importante ca sentimentele – atât cele pe care le mimezi cu succes, cât și cele pe care le trezești ascultătorilor.

Fă-i să râdă, să plângă, înfurie-i (dar nu pe tine!), activează-le emoțiile, fă-i să se implice în povestirea ta și urmărește-le reacțiile. Primește feedbackul și apoi ajustează-ți minciunile în consecință.

VIII. *Rămâi la armele alese inițial.* Nu devia. Alege o minciună și rămâi la ea. Orice s-ar întâmpla, refuză să mărturisești.

Când ești prins cu mâna pe cuțitul înfipt în gâtul celui alt, jură în fața lui Dumnezeu că încerci doar să-i faci o traheotomie, ca să-i salvezi viața!

Ține mereu la îndemână dovezi coroboratoare, pentru orice eventualitate.

IX. *Ține socoteala minciunilor pe care le spui.* Abraham Lincoln a avertizat că niciun om n-are memorie suficient de bună pentru a fi un mincinos convingător. Când vine vorba minciună, urmează regula simplității.

X. *Oamenii cred ce vor să creadă.* Oricât de copleșitoare ar fi dovezile, în ultimă instanță, oamenii selectează pe alese ce vor să creadă, de obicei, orice lucru care le întărește credințele deja existente. Dacă te îndoiești de mine, întreabă-l pe O.J. Simpson.*

* Știința nu va învinge niciodată religia. Da, sigur, Știința ne-a dat medicina și MTV-ul, dar religia ne oferă singurul lucru pe care faptele reci, obiective, dovedite și verificate ale științei nu ni-l pot oferi... o îmbrățișare caldă (n.a.).

Nu uita: oamenii preferă oricând o înșiruire de aiureli distractive față de adevărul plictisitor. Tot ce ai de făcut este să fii amuzant și să le spui oamenilor ce vor să audă. Lieberman (1998) spunea:

„Persoana pe care o poți minți cel mai ușor e cea care vrea să fie păcălită. Există mai mulți factori care ne împiedică să ajungem la adevăr, dar, de obicei, cei mai vinovați inculpați suntem noi înșine. Dacă nu vrei să vezi adevărul, de multe ori nu-l vei vedea [...]. Numai omul de excepție este dispus să se uite la ceva ce nu vrea să vadă, să asculte ceea ce nu vrea să audă și să creadă ceea ce ar vrea să nu existe” (pagina 183).

Cum să prinzi în capcană un mincinos. În lipsa unui poligraf aflat la îndemână, regulile pentru a prinde în capcană un mincinos sunt aceleași pe care ți le-a spus mama să le respecti înainte de a traversa strada: oprește-te, uită-te și ascultă.

- Oprește sau cel puțin încetinește un mincinos care vorbește repede, ca să ai timp să „cumpănești la propunerea lui”, adică să-i demontezi aiurelile.
- Uită-te în ochii lui și urmărește-i „mersul-umbră”. Limbajul corporal îi trădează pe aproape toți mincinoșii, cu excepția celor absolut experți. Chiar și atunci când mincinosul își impune conștient să-și creadă propria minciună, în subconștient știe că minte, iar asta iese la iveală sub forma indiciilor trădătoare.
- Ascultă nu doar vorbele pe care le turuie, ci și tonul vocii. Ascultă cuvintele pe care le accentuează și mai ales cuvintele (și detaliile) pe care încearcă să le ascundă. Sugestie: dacă folosește forme contrase, precum „n-am” și „n-a”, în loc de „nu am” și „nu a”, șansele sunt 60:40 în favoarea lui că spune adevărul.

Pune mereu întrebări. Asta-l va obliga să scorească noi minciuni ca s-o sprijine pe cea inițială. În plus, întrebările îi perturbă ritmul, forțându-l s-o ia de la capăt.

Prefă-te că ți-a scăpat ceva și cere-i să spună de la început. Cere-i să repete ideile și pasajele îndoielnice.

Ce faci cu un mincinos după ce ai reușit să-l prinzi în capcană, după ce ai dovada clară că minte? Poți folosi acest lucru imediat sau îl poți pune la păstrare.

Poți să-i pui în față dovada că minte, să alegi gratificarea pe loc, umilindu-ți inamicul mincinos în fața iubitei și a prietenilor săi.

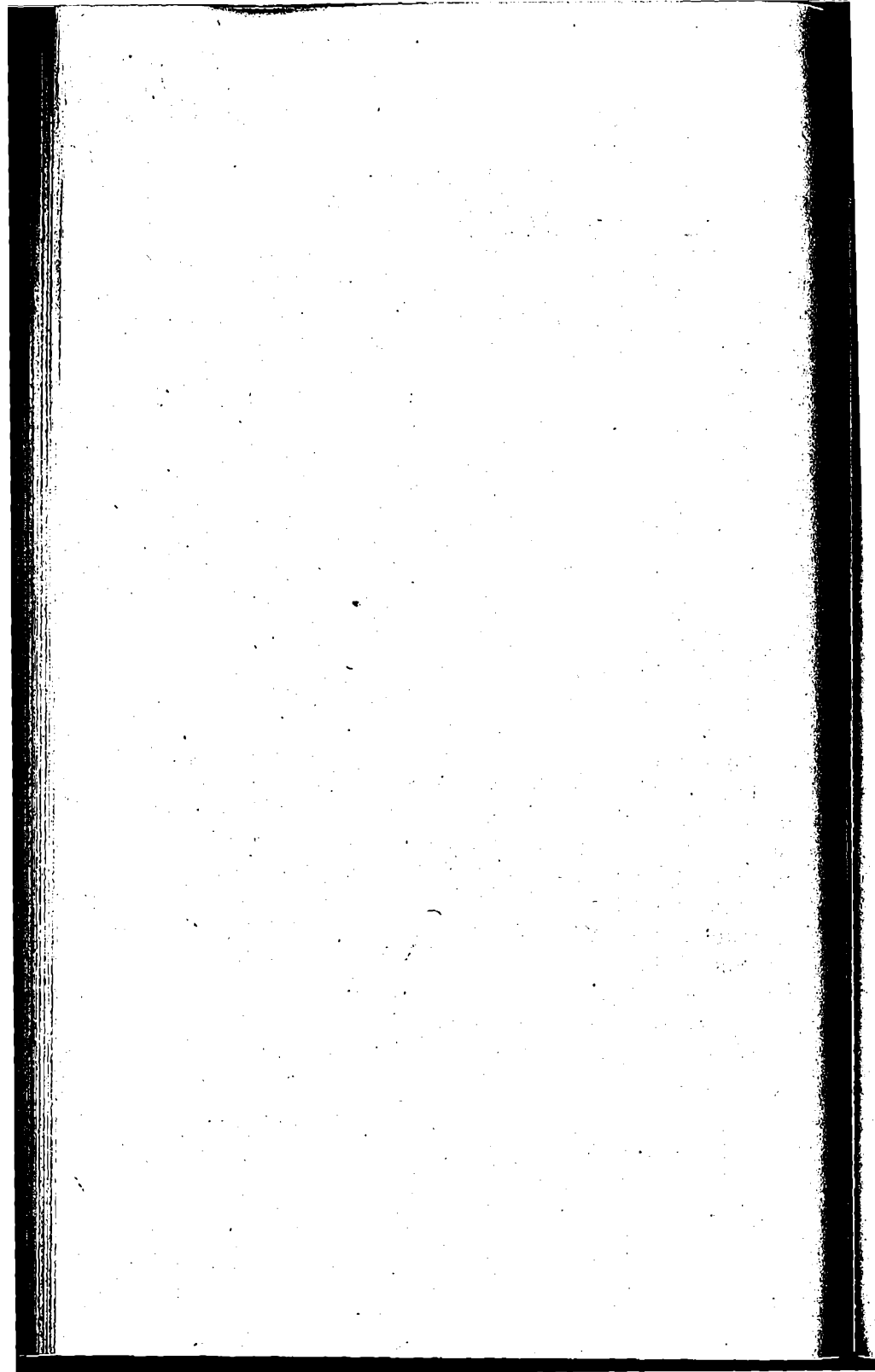
Sau poți opta pentru gratificarea întârziată, „punând la păstrare” o vreme dovada înșelăciunii și lipsei sale de sinceritate – un iepure turbat pe care-l poți scoate din joben oricând ai nevoie.

O a treia opțiune presupune, de asemenea, să nu-i expui pe loc minciuna, ci *să-i comunici că știi*, că păstrezi informația care ar putea să-i vină de hac. Acum ai opțiunea de a folosi această informație ca să-l șantajezi...

Sau poți cădea de acord să păstrați secretul între voi; astfel câștigi un aliat... sau cel puțin un tovarăș de conspirație.

„Adevărul trebuie să fie falsitate dacă nu e adevărul întreg; iar adevărul întreg este în parte inaccesibil, în parte ininteligibil, în parte incredibil și în parte de nepublicat, asta în orice țară în care adevărul este recunoscut ca un explozibil periculos.”

The Confessions of Aleister Crowley, 1929



Partea a III-a

GENII ȘI NEBUNI

*„N-am spus niciun lucru pe care să nu-l fi spus alții,
mai buni, înaintea mea, într-o manieră mult mai completă,
mai plină de forță și mai impresionantă.”*

Sigmund Freud

Introducere

„Pulsul sângelui”

În vechime, când un învățăcel în artele marțiale orientale ajungea să știe tot ce avea să-l învețe maestrul lui, Shihanul, acesta îi dăruia un pergament, echivalentul diplomelor de azi. Dar când absolventul desfăcea pergamentul, în loc să găsească pe el fraze caligrafiate elegant și semnătura cu înflorituri a maestrului, descoperirea cu uimire că e complet alb!

Semnificația acestui pergament alb era deopotrivă simplă și simbolică: dacă înainte, ca învățăcel, petrecuse ani întregi sorbind fiecare vorbă a maestrului, imitându-i în cele mai mici nuanțe metoda și mișcărilor, ca absolvent, era liber să-și scrie – la propriu – destinul pe pergamentul alb.

Mai important, se aștepta ca absolventul, ca să-și cinstească maestrul și, în semn de recunoștință față de școală, să scrie – prin acțiunile și atitudinea sa – următorul capitol din istoria artei învățate, continuând tradiția acelei *alma mater*.

În Japonia, acest certificat alb se numește *ketchimyaku*, adică „pulsul sângelui”, și simbolizează învățăturile nediluate transmise de la maestru la învățăcel de-a lungul secolelor. Chuck Norris (1998) spunea:

„Conștiința acreditărilor și a descendenței aflate în spatele aproape fiecărui profesor trebuie să ne aducă tuturor o mare alinare, fiindcă reflectă faptul că fiecare a fost cândva un simplu începător și că învățarea

continuă toată viața, începând din anii de grădiniță [...]. Datorită acestei transiteri de la profesor la elev și apoi la alt profesor, în spatele fiecărei arte se află un șir de maestri, o succesiune de profesori și elevi care duce, în multe cazuri, chiar până la începuturile artei respective" (pagina 117).

Prezentul învață de la trecut; altfel, nu supraviețuiește suficient pentru a deveni viitor. Cei care vor fi maestrii de mâine trebuie să petreacă ziua de azi învățând de la maestrii de ieri.

Pentru a realiza acest lucru, trebuie să fim în stare să ne lăsăm deoparte prejudecățile suficient de mult timp ca să învățăm și de la sfânt, și de la păcătos, adunând inteligența și înțelepciunea celor cu experiență, celor iscusiți și, da, chiar și a celor infami. Mai ales a infamilor.

„După cum s-a arătat, Binele poate fi apreciat pe deplin doar atunci când este văzut alături de Rău.”

Marchizul de Sade, Juliette, 1797

Nu trebuie să ne pripim să-i judecăm pe maestrii din vremurile apuse după standardele de azi (sau lipsa acestora).

Omul e modelat de vremurile în care trăiește. Însă acest lucru nu trebuie folosit niciodată pentru a-l elibera de responsabilitatea individuală.

Cenzorii moderni au dat deja deoparte șiretenia și sfaturile multora dintre acești foști maestri în știința neagră, etichetându-le drept murdare, nedemne de atenția noastră și, în general, nedemne să fie studiate de omul cinstit.

Dar fii sigur – sau, mai degrabă, fii neliniștit! –, dușmanii noștri nu-și fac procese de conștiință când se pune problema să facă orice e nevoie ca să ne doboare. Ei nu vor ezita să dezgroape și să scuture de praf cele mai „interzise” texte, nici nu-și vor împiedica limba deja despicață să glăsuiască liber vocale din altă lume menite să reînvie spiritele fără odihnă – și fără milă! – ale acestor genii din trecut.

Firește că nu orice individ care se vrea a fi manipulator al minții și nu orice amarez de doi bani nu merită menționat. Dar, privind din aceeași perspectivă, simplul fapt că un om se hotărăște să-și dedice viața grijii față de propria persoană și apoi

petrece acea viață acumulând cu intenție mijloace mistice și bănești pentru a atinge acel țel nu înseamnă nici pe departe că ar trebui să-l ignorăm din capul locului, hotărând în mod arbitrar că n-avem nimic de învățat de la un astfel de ticălos.

Dimpotrivă: lumea a învățat mult mai multe de la ticăloși decât de la profesorii de religie.

De la Sun Tzu la Shakespeare, de la Machiavelli la Mao, în Orient și-n Occident au existat oameni care au căutat să umple viitorul de posibilități... și alții care au vrut doar să-și umple buzunarele. Dacă unii urmăresc progresul întregii noastre specii... alții urmăresc doar propriul progres.

Și totuși, dacă fiecare om se concentrează în primul rând asupra progresului personal, având grijă să devină sănătos, bogat și înțelept, în cele din urmă nu va fi avantajată, oare, întreaga omenire de „egoismul” lui?

În viață nu există nimic garantat în afară de moarte... și asta doar până când mâna viguroasă a Științei reușește să se smulgă în sfârșit din strânsoarea artritică a superstiției!

Așadar, nu avem nicio garanție cu privire la destinația finală la care ne vor duce studiile noastre... și nici nu știm prea sigur pe ce cale – dreaptă și lină, strâmbă și presărată cu pietre – au pășit patriarhii și măestrii din trecut ai „pulsului sângelui” de care ne ocupăm.

„Căutarea cunoștințelor ascunse se poate încheia cu inițierea în adevăruri divine sau în culte întunecate și abominabile.”

Webster

Și există într-adevăr genealogii întunecate, cu măestri a căror viclenie și capacitate este pe măsura vulnerabilității minții maleabile a neofiților cu ochi inocenți. Doar mâna care ține sabia o face pe aceasta să fie malefică.

Așadar, dacă vrem să obținem o educație completă, trebuie să ne așteptăm să pășim nu doar pe bulevardele luminate de soare ale savanților acceptați, ci și pe aleile dosnice, neglijate ale minții pe care și umbra se teme s-o atingă.

În ceea ce-i privește pe acei măestri cu „caracter îndoielnic” – din trecut și din prezent –, suntem liberi să ne aliem cu ei sau să ne înarmăm împotriva lor.

Și într-un caz, și în celălalt, nu trebuie să-i simpatizăm ca să învățăm de la ei.

*„Cât timp prinde șoareci, pisica e bună,
indiferent dacă e albă sau neagră.”*

Deng Xiaoping

Așadar, în loc să ne luăm obiceiul de a emite judecăți rapide, imature intelectual cu privire la caracterul „bun” sau „malefic” al acestor maeștri din trecut, mai bine să ne concentrăm energia la dobândirea cunoștințelor acestor maeștri și, când e cazul, la înțelegerea nebuliei lor.

Nimic nu crește în vid. Chiar dacă alcătuiesc o porțiune de ADN malefic, genele psihopatiei tot au nevoie de o casă în care să crească, de colegi pe care să-i agreseze și de o școală de la care să chiulească.

Așadar, când îi privim pe maeștrii din trecut ai științei negre, mai mult, când privim orice personalitate istorică – sfânt sau păcătos, demnitar sau plebeu, mare emancipator sau cel mai iscusit înrobitor –, trebuie să examinăm nu doar atitudinea omului, ci și atitudinea vremurilor în care a trăit, vremuri care fie l-au încurajat, fie l-au încarcerat, fie l-au stimulat, fie au făcut tot posibilul ca să-l castreze; vremurile și climatele blânde sau tumultuoase în care și-a practicat meșteșugul; și-a promovat cultul și și-a trâmbiat politica.

De la Sun Tzu și Musashi în Extremul Orient, la Machiavelli în Occident și Rasputin undeva la mijloc, trebuie să studiem felul în care acești maeștri din trecut – câțiva cu spirit neînfricat, cam mulți megalomani – au modelat și cotropit mintea maleabilă a oamenilor, pacte și chiar imperii.

Prima regulă pentru a ne însuși cunoștințele lor constă în a căuta să aflăm în ce privințe se aseamănă acești maeștri, ca metodă și ca nebulie, în loc să lăsăm detractorii să ne distragă prin criticarea diferențelor aparente dintre ei.

Căci metodele maeștrilor *sunt* asemănătoare, în Orient și-n Occident, străvechi sau moderne, înveșmântate în purpură regală sau învăluite în mantia neagră a vrăjitorului, în alb virginal sau în roșul aprins al prostituției.

De la escroci la lideri de cult, de la a-ți pune piciorul în prag până la a-ți băga mâna în buzunarul de la spate (doar ca să-ți ia

portofelul, să sperăm!), metodele și vicleșugurile experților în anihilarea minții sunt mereu aceleași, între ele existând mai multe asemănări decât deosebiri.

În ultimă instanță, chinezul nu sângerează la fel ca hunul? Nu-și strânge la piept copiii – și aurul și mai tare – când îi zâmbește un străin? Același sânge, aceeași minte.

Așa că, indiferent dacă călătorim spre Orient sau dintr-acolo ori rămânem cu picioarele bine înfipite în pământul occidental, studiul asiduă care se pretează la modelare intenționată este cheia cu care descuiem misterele minții, lumești sau magice, indiferent dacă mintea este cea „impenetrabilă” a orientalului sau cea „ingenioasă” a occidentalului.

Și indiferent ce filiație concretă revendicăm, la modul serios sau fals, ceea ce contează cel mai mult este faptul că pulsul sângelui continuă să bată cu putere.

Căci, în cele din urmă, ce ne vor spune toate studiile noastre? Că suntem produsul penultim al unei filiații înțelepte sau insidioase ori că ne-am propus să devenim patriarhii unui nou puls al sângelui, unul mai benefic... sau mai întunecat decât al Maestrilor din trecut? Lieberman (2000) afirma:

„Indiferent dacă e vorba de o luptă a minții sau de o luptă a trupului, strategiile sunt aproape identice. Asta pentru că toate bătăliile se poartă mai întâi în minte; acela este locul în care câștigi sau pierzi, iar apoi rezultatul se manifestă în lumea materială. Indiferent dacă e vorba de o partidă de tenis, un concurs de silabisire sau doi bărbați care se întrec să atragă atenția unei femei, competiția este competiție. Atacă mintea adversarului și-l vei face să se scindeze pe dinăuntru și să se lupte cu sine, iar atunci va cădea în fața ta fără ca măcar să-l atingi” (pagina 105).

CAPITOLUL 6

Arta schimbării formei

Cei care au studiat intens știința neagră au obiceiul de a se adapta la condiții schimbătoare și la flux. Lumea e rece, iar cei înțelepți și iscusiți se îmbracă în mod adecvat. Bastonul înțeleptului (cu tot cu lama ascunsă) și pardesiul său cu două fețe nu sunt niciodată prea departe de el. Iar dacă acel înțelept se întâlnește să fie și un ăscroc de mare clasă... ori un viclean criminal de război nazist precum Martin Bormann, își ține și valiza la un pas de el... și călătorește cu bagaje puține!*

„Adaptează-te sau mori” e cea mai neiertătoare regulă a naturii. Ne adaptăm la realitățile schimbătoare... sau, dacă nu, acele realități schimbătoare ne „adaptează” pe noi.

Tocmai de aceea, arta deghizării este una dintre cele nouă discipline de antrenament din *Ninjutsu* (Lung, 1995).

Lupul poate să-și schimbe părul... puțin înălbitor și obții o oaie destul de convingătoare.

Desigur, ajută dacă poți să behăi convingător și dacă persoana căreia încerci să-i vinzi oaia chiar are nevoie de o oaie!

* Martin Ludwig Bormann (născut în 1900) a fost adjuncțul lui Hitler în Partidul Nazist și a deținut puteri extraordinare până la dispariția prudentă din timpul căderii Berlinului. Condamnat la moarte *in absentia* la Nürnberg, se zvonește de atunci că trăiește pe picior mare (din aurul și operele de artă furate de naziști) în Argentina, Rusia și în acea bază OZN secretă din Antarctica a naziștilor (n.a.).

Sângele lui Avram

„Oamenii malefici, cu mintea ca tăișul sabiei, pot părea pașnici și reținuți, dar până la urmă își vor arăta firea feroce. Așadar, omoară-i. Sau domesticește-i cu blândețe.”

Tshe Ring Dbang Rgyal (1697 – 1763)

În ceea ce privește strategia, patriarhul Avram a fost printre cei mai vicleni.

Forța sa de gherilă era suficient de bine instruită ca să învingă armate mai mari, mai convenționale (vezi Geneza, capitolul 1).

Știința neagră juca și ea un rol major în lumea lui Avram. Spre exemplu, la nevoie, era permis să-ți încurajezi nevasta să se prostitueze. Și minciuna era acceptată... dar numai atunci când adevărul nu se potrivea (Geneza, capitolul 20).

(**Observație:** așa tată, așa fiu. Isac, fiul lui Avram, este prins folosind aceeași stratagemă cu nevasta lui, în Geneza 26.)

La un moment dat, Avram chiar încearcă să-l convingă pe Dumnezeu să nu distrugă Sodoma și Gomora (Geneza 18). Din fericire, Dumnezeu iese victorios din acea negociere; altfel, am fi pățit-o cu toții.

Vorbind de așchia care nu sare departe de trunchi... Cele două nepoate ale lui Avram s-ar fi potrivit perfect în emisiunea lui Jerry Springer*.

Neavând perspective de măritis, cele două fete conspiră să-l îmbete pe Lot, tatăl lor convenabil de credul, și apoi să-l „violeze” două nopți la rând! Ambele fiice rămân însărcinate.

Desigur, bietul Lot cel păcălit a fost „prea beat” sau inconștient ca să-și dea seama ce se petrecea... două nopți la rând (Geneza, capitolul 9)?!

Evident, încă nu se inventase zicala „Mă tragi pe sfoară o dată, rușinea ta; mă tragi pe sfoară a doua oară, rușinea mea!”

Biblia spune că Avram a trăit 175 de ani. În acest timp, a avut doi fii, Isaac și Ismael, care au întemeiat triburile evreiești și respectiv triburile arabe. (Dar de atunci încolo nu și-au arătat pic de respect reciproc!)

* Emisiune TV americană în care sunt încurajate subiecte precum sexualitatea aberantă și chiar nuditatea parțială (n. tr.).

Așadar, din sângele lui Avram s-au desprins două filiații. Punem accent pe cuvântul *sânge*, deoarece o filiație zămislită de Avram a dat lumii cuvântul *zelot*, iar cealaltă ne-a blestemat cu cuvântul *asasin*.

Știința neagră în Biblie

*„Ține-te departe de dușmani și fii cu băgare
de seamă cu prietenii.”*

Isus, fiul lui Sirah

Vechiul Testament este în esență o lungă cronică de război. De la raidurile de gherilă ale lui Avram asupra celor „Cinci regi din Nörd”, cuceririle din Canaan ale războinicului Iosua, faptele de vitejie ale lui Samson și ale regilor Saul și David, până la strategia de gherilă încununată de succes a macabeilor în războiul lor de independență cu Siria din secolele II și I î. Hr., tot Vechiul Testament e scris cu sânge.

Sosirea romanilor în Palestina, în anul 63 î. Hr., a prilejuit adăugirea unui nou capitol sângeros, care a dus la inventarea cuvântului *zelot*.

Zelotul este definit ca fanatic religios-politic sinucigaș, de neoprit. Cuvântul provine de la un cult evreiesc care nu se dădea în lături de la folosirea asasinatelor pentru împlinirea obiectivelor sale religioase și politice.

Apropo, romanii îi numeau *teroriști*.

Întemeiat de Iudă din Gamalá la începutul secolului I, cultul zeloților a purtat o campanie de teroare împotriva forțelor de ocupație romane și împotriva oricărui evreu considerat colaboraționist.

Baraba, pe care evreii au ales să-l grațieze, era un *zelot* cu mare popularitate (Luca, capitolul 23).

Zeloții „au întărit norodul” – o șoaptă aspră la urechea unuia, un ghiont cu pumnalul ascuțit în coastele altuia – și mulțimea a fost mai mult decât fericită să voteze eliberarea criminalului *zelot* în loc de cea a tâmplarului agitator din Nazaret.

Zeloții au luptat... „cu zel“ în timpul revoltei evreiești eșuate care a dus la distrugerea Ierusalimului de către romani în anul 70 d. Hr.

Cultul zeloților (dar nu și mentalitatea lor, o astfel de energie nu poate fi distrusă niciodată, ține minte) a luat sfârșit când toți membrii și-au omorât soțiile și copiii și apoi s-au sinucis – în total 970 de oameni –, în timpul asediului de la Hasada. (**Observație:** din întâmplare, tot atâția oameni s-au sinucis împreună cu Jim Jones, liderul cultului Templul poporului, în 1979, în Guyana.)

Deși în vremea Vechiului Testament brațul puternic cu sabia era elogiât, știința neagră era și ea foarte respectată și bine documentată în Biblie.

De la a-ți convinge fratele să renunțe la dreptul său din naștere și a-ți păcăli tatăl vârstnic și orb să-ți dea binecuvântarea (Geneza, capitolul 27), până la a convinge un întreg trib dușman să recurgă la circumcizie, ca să-i poți măcelări „A treia zi, pe când sufereau ei încă“ (Geneza, capitolul 34)... nu, zău!

Mai este și Samson. Luptător de gherilă expert, folosea tactici neașteptate (incendierea recoltelor dușmanului) și arme chiar și mai neconvenționale. (Hei, chestia cu „falca de măgar“ a luat pe toată lumea prin surprindere!)

La capitolul știință neagră, ghicitoriile lui Samson zăpăceau mințile dușmanilor, care nu erau prea încântați nici de faptul că acesta își făcea de cap cu femeile lor.

Dar abia când a făcut greșeala de a gândi cu „celălalt cap“ și a căzut pradă suspinelor și farmecului Dalilei puternicul Samson și-a găsit sfârșitul (Judecătorii, 15).

Ca să nu mai vorbim de Absalom, fiul regelui David, care i-a tot zâmbit fratelui său, Amnon, vreme de doi ani, timp în care a uneltit și, în cele din urmă, a reușit să-l ucidă ca pedeapsă pentru că o siluise pe sora lor, Tamar (2 Samuel, capitolul 13).*

Vechiul Testament este plin cu povestiri de felul acesta despre victoriile repetate ale fiilor (și fiicelor) lui Avram. Desigur, învingătorii sunt cei care scriu cărțile de istorie... și Bibliile.

* Crezi că faptul că Amnon, primul născut, avea să devină următorul rege l-a influențat în vreun fel pe prințul Absalom? (n.a.).

Isus, fiul lui Sirah**„Rădăcinile înțelepciunii – cui i-au fost dezvăluite?****Căile ei iscusite – cine le cunoaște?”****Isus, fiul lui Sirah**

Textele apocrife sunt „cărțile pierdute” ale Bibliei, scrise între cele două secole dinaintea lui Isus din Nazaret, între Vechiul și Noul Testament.

Deși au fost o parte respectată a Bibliei catolice vreme de o mie de ani, Shakespeare și tovarășii săi din „Colegiul invizibil” masonic au omis textele apocrife din versiunea Bibliei din vremea regelui James, în 1611. Ca urmare, protestanții au ignorat de atunci aceste cărți.

E păcat, întrucât cele optsprezece cărți conțin o comoară de înțelepciune laică, pragmatică: de la practicile elementare ale războiului de gherilă, în prima și a doua carte a macabeilor (vezi mai ales 2 Macabei, capitolul 8), până la observațiile perspicace privitoare la actul sexual dintre oameni consemnate de Isus, fiul lui Sirah.

Înțelepciunea lui Isus, fiul lui Sirah (numit și ecleziastul) este singura carte a textelor apocrife al cărei autor este cunoscut cu certitudine. (**Observație:** acest lucru nu justifică faptul că protestanții s-au spălat pe mâini de textele apocrife, deoarece autorii reali ai majorității cărților din Vechiul și Noul Testament sunt necunoscuți.)

Isus, fiul lui Sirah (în ebraică Iosua ben Sira), a fost un scrib evreu și profesor al legilor din Vechiul Testament, care a condus o academie în Ierusalim în jurul anului 180 î. Hr.

Datorită perioadei în care a trăit și a profesiei alese, Isus, fiul lui Sirah, a moștenit deopotrivă înțelepciunea și vicleșugurile din ceea ce astăzi numim Vechiul Testament, iar spusele sale au avut fără îndoială o influență asupra gândirii din Noul Testament:

„Iată, Eu vă trimit ca pe niște miei în mijlocul lupilor. Fiți dar înțelepți ca șerpilor și fără răutate ca porumbeii.”

Matei, 10:16

Depart de a fi cu capul în nori, Isus, fiul lui Sirah, a vorbit despre strategii practice, nu despre strategii gen „luna de pe cer”, pentru lumea cealaltă, pe care nu le poți folosi.

Observațiile și sfaturile sale merg de la subiectul familiei până la aflarea celor care-ți sunt cu adevărat prieteni și cele mai bune moduri de a te răzbuna pe dușmani.

Isus era foarte conștient de modalitățile de a „descifra” limbajul corporal și tiparele de gândire, precum și de cele de a folosi împotriva inamicului slăbiciunile periculoase reprezentate de trăirile sale afective și de a le păzi cu mare grijă pe cele proprii.

Cunoștințele lui de strategie și psihologie (adică știință neagră sau controlul minții) erau pe potrivă celor ale lui Sun Tzu și ale altor maestri orientali. Compară afirmația lui Isus „Darurile orbesc ochii înțeleptului” (20:29) cu strategia maestrului chinez Ch'en Hoa din secolul al XII-lea: „Dăruiește-i dușmanului băieți și femei tinere care să-i aprindă patima, jad și mătăsurii care să-i ațâțe ambițiile”.

Potrivit lui Isus, există „Nouă lucruri care bucură inima omului”:

Copiii săi. Isus spune: „Cel care dă învățături fiului său va trezi invidia dușmanilor și se va mândri cu el în fața prietenilor” (30:3).

Nu confunda asta cu „dragostea necondiționată” trâmbițată în prezent: „Să fii părintele unui fiu nesupus e o rușine, iar nașterea unei fiice e o pierdere” (22:3).

Vederea pieirii dușmanilor săi. Isus, fiul lui Sirah, a trăit înainte să fi fost inventată toată povestea cu „întoarce și obrazul celălalt”. Pe vremea lui, chiar și când povestea se încheia... tot nu era încheiată. Aici se vede cât de util este să ai copii puternici: „Părintele poate să moară, și totuși nu e mort, fiindcă a lăsat în urmă unul ca el; cât a trăit, a văzut și s-a bucurat, iar când a murit, n-a fost jeliț; a lăsat în urmă pe cel care-l va răzbuna în fața dușmanilor și care va răsplăti bunătatea prietenilor săi” (30:4).

Traiu cu o soție inteligentă. „Mai bine trăiesc alături de un leu și un balaur decât alături de o nevastă rea” (25:16).

„Nu te lipsi de o nevastă înțeleaptă și bună, căci farmecul ei face mai mult ca aurul” (7:19).

A nu-ți lăsa gura slobodă. „Mai bine să cazi și să te lovești decât să-ți lași gura slobodă” (20:18).

A nu servi un om inferior ție. „Când un om se uită la masa altuia, existența lui nu poate fi considerată viață” (40:29).

A fi dobândit bun-simț. „Nu lăuda un om înainte să-i auzi gândurile, căci aceasta e încercarea omului” (27:7).

Bunul-simț este învelișul, iar înțelepciunea este deopotrivă hrana și jugul nostru.

A vorbi unor ascultători atenți.

A fi dobândit înțelepciune. „Caută înțelepciunea ca și cum te-ar mâna foamea. Pune-te și așteaptă în calea ei” (14:22).

„Vinul și muzica bucură inima, dar dragostea de înțelepciune e mai bună ca amândouă.”

A ști că nimeni nu e superior celui care-și slujește stăpânul. Așadar, cele nouă lucruri care, după Isus, bucură inima omului ne oferă totodată nouă stimulente cu care să ne îndemnăm dușmanul în direcția în care vrem să mergă, adică slăbiciuni pe care le putem exploata. Alte spuse înțelepte ale lui Isus, fiul lui Sirah:

Prietenii

„Ce prietenie are lupul cu mielul?” (13:17).

„Cine-l compătimește pe împlânzitorul de șerpi mușcat de un șarpe?” (12:13).

„Orice prieten va spune: «Și eu îți sunt prieten». Dar unii sunt prieteni doar cu numele” (37:1).

„Nu-ți da uitării prietenul cu inima și nu-l ignora când ești bogat” (37:6).

Dușmanii

„Dușmanii unui om suferă când el prosperă” (12:9).

Cei care-și schimbă forma și războinicii din umbră

„Blesteamă-l pe cel care șoptește și înșală, fiindcă el a distrus pe mulți care trăiau în pace” (28:13).

„Nu aduce în casa ta pe oricine, căci mulți sunt maștri ai vicleșugului” (11:29).

„Dușmanului îi picură din gură vorbe dulci, dar mintea lui plănuiește să te bage în pământ. Lăcrimează cu ochii, dar când găsește prilejul, setea lui de sânge va fi de nepotolit” (12:16-18).

„Omul sărută mâinile altuia până-și primește împrumutul și vorbește cu glas scăzut de banii vecinului, dar când vine vremea să dea banii înapoi, va amâna, va plăti cu vorbe nepăsătoare și va găsi că momentul e prost ales” (29:5).

Mersul-umbră

„Veșmintele omului, răsul lui cu gura deschisă și felul cum merge, toate arată cum este el” (19:30).

„Cine face cu ochiul plănuiește nelegiuiri...” (27:22).

Vorbirea-umbră

„Aflat în fața ta, are gura numai miere și-ți admiră spusele, dar mai târziu își va întoarce vorba și te va jigni chiar cu vorbele tale” (27:23).

„Mintea neghiobilor e în gura lor, dar gura înțelepților e în mintea lor.”

Educație versus experiență

„Omul învățat cunoaște multe, iar cel cu experiență multă vorbește cu înțeles. Cel fără experiență cunoaște puține, dar cel umblat capătă deșteptăciune multă. Am văzut multe în călătoriile mele și înțeleg mai multe decât pot să exprim. M-am aflat deseori în pericol de moarte, dar am scăpat, datorită acelor experiențe” (34:9).

„Nu fă nimic fără cumpănire, iar după ce făptuiești, nu regreta” (32:19).

Pumnalele lui Allah

Prima filiație a lui Avram ne-a lăsat cuvântul *zelot*, dar a doua ne-a lăsat frica de un cuvânt și mai temut... *asasin*!

Cuvântul *asasin* este o deformare a cuvântului *hashishin*, „cel care consumă hașiș”, acesta fiind, la rândul lui, o deformare a termenului *hashimit*, care este, ironic, un titlu de onoare în islamism, având sensul de om care-și poate urmări descendența până la Mahomed Koresh, întemeietorul islamismului din secolul al VI-lea.*

Corupția – extorcarea, controlul minții și crima – constituia ocupația de căpetenie a sângerosului cult „Asasin” înființat în Persia, în 1090, de către Hasan ibn Sabba (numit și „Bătrânul de pe munte”).

* Așa-zisul profet David Koresh, al cărui cult cu viață scurtă a ars din temelii în Waco, Texas, în 1993, a susținut că se trage din același clan Koresh ca și Mahomed (n.a.).

Din impenetrabilul său castel numit „Cuibul de vulturi”, ascuns în munții Persiei (actualmente Iran), Hasan a trimis în lume val după val de agenți sinucigași – spioni și asasini.

Povestea felului în care a ajuns Hasan în posesia fortăreței montane Cuibul de vulturi e știință neagră clasică.

Într-o zi, caravana prințului care era proprietarul inițial al Cuibului de vulturi este atacată de bandiți. Tocmai atunci (he-he-he!), Hasan și câțiva oameni ai săi apar ca din pământ și-l salvează pe prinț din ghearele primejdiei.

În semn de recunoștință, prințul insistă ca Hasan să accepte o recompensă. Un cufăr cu aur, poate? În cele din urmă, după multe insistențe, Hasan acceptă, dar „numai pentru ca onoarea prințului să fie satisfăcută”.

Apoi Hasan îi explică că s-a legat în fața lui Allah să înalțe un monument cum nu s-a mai văzut în lume și, de aceea, va accepta din partea prințului doar atâta pământ cât poate fi cuprins de mantia verde pe care o poartă – mantie pe care, îl asigură el pe prințul cuprins de evlavie, a folosit-o însuși profetul – pacea fie cu el! – ca să ridice piatra neagră sfântă și s-o pună înapoi la locul ei când a reconstruit templul Kaaba din Mecca.

Prințul s-a legat să contribuie la acest demers atât de nobil. În plus, n-avea să-l coste mult, ci doar micul petic de pământ ce putea fi cuprins de mantia lui Hasan. Acesta a fost de acord să-i arate în zori peticul de pământ pe care l-a ales.

A doua zi dimineată, prințul a constatat cu stupefacție că, în timpul nopții, Hasan și oamenii săi deșiraseră mantia verde și le-gaseră cap la cap toate firele, până când firul rezultat a înconjurat complet castelul Cuibul de vulturi!

Prințul a fost obligat să-și respecte legământul și să-i dea lui Hasan castelul.

Și, așa cum promisese acesta, Cuibul de vulturi a fost într-adevăr un „monument” vreme de două secole... un monument al terorii!

Cultul asasinilor întemeiat de Hasan a fost matrița tuturor societăților secrete, rețelelor de spioni și grupărilor teroriste care au apărut ulterior, inclusiv în prezent.

Accea a fost al-Qaeda originară!

La vremea sa, Hasan a folosit toate tacticile, torturile și instrumentele imaginabile, de la magie la crimă, de la hașiș la prostituate, spre a-i năuci pe dușmani și pe inițiați deopotrivă, așa încât să se supună ordinelor sale. Pentru Hasan și asasinii săi, scopul justifica mijloacele. Mijloacele erau teroarea și trădarea, iar scopul, puterea.

Maeștri în schimbarea formei, ori de câte ori a fost convenabil, asasinii au stabilit pacte cu păgâni hinduși și s-au aliat cu cruciați creștini infideli împotriva semenilor lor musulmani.

Pentru Hasan și marii maeștri asasini care i-au perpetuat moștenirea mortală, islamismul constituia doar un paravan convenabil în spatele căruia să se ascundă. Asasinii lui Hasan au dominat prin subterfugii și măcel timp de peste două secole, până când invadatorii mongoli au înfrânt cultul în Persia, în 1273.

Dar, adu-ți aminte, „energia nu poate fi distrusă”.

După distrugerea sediului lor persan, asasinii au supraviețuit și au continuat să prospere din India și până-n Siria, dând naștere la „ramuri” și grupuri de imitatori, unele chiar în Europa. Mai multe despre această filieră europeană imediat.*

* Pentru o istorie completă a cultului Asasinilor, a tacticilor de terorizare și a tehnicilor de luptă folosite de aceștia, vezi *Assasin! Secrets of the Cult of Assassins*, de dr. Haha Lung, Paladin Press, 1997 (n.a.).

CAPITOLUL 7

Maeștrii din Orient

*„Iar în acel Orient impenetrabil, leagănul tuturor mistereleor,
cel mai profund adept european al intrigii societăților
secrete se poate trezi depășit de maeștrii din trecut în
arta pe care credea că o stăpânește la perfecție.”*

Webster

Când îi studiem pe maeștrii trecutului, trebuie să încercăm să ne lăsăm deoparte orice prejudecăți și preferințe. Orice prejudecată ne poate determina să respingem din capul locului posibili profesori din cauza rasei, religiei, sexului sau culturii lor. Un om cu adevărat înțelept învață și de la prieteni, și de la dușmani.

Câți americani știau mare lucru despre islamism înainte de 11 septembrie? Ba, și mai trist, câți americani cunosc astăzi câte ceva despre islamism? Nimeni nu-ți instruește fiii mai bine decât o fac dușmanii tăi.

În mod la fel de periculos, preconcepțiile ne pot determina să căutăm „maeștri” dintr-o anumită epocă sau regiune, crezând că o rasă, o zonă sau o religie deține monopolul asupra cunoașterii. (Cei care se vor lideri de cult adoră acest tip de gândire!)

Am eșuat deja dacă ne lăsăm amețiți și distrași de diferențe, în loc să căutăm de la început asemănările dintre Orient și Occident.

Orice comerciant de pomezi miraculoase știe că e suficient să adaugi la orice produs prefixul „oriental” sau „chinezesc” și acesta devine instantaneu mai „misterios”... și mai scump. Se pare că Occidentul a căutat mereu înțelepciunea în Orient. Grădina Raiului cea mitică nu e oare situată undeva „în Eden, spre răsărit” (Geneza 2)?

Ni se spune că de la răsărit au venit cei trei magi. Întreabă un francmason sau un specialist în localizări internaționale tradiționalist.

Și n-au urmat atâtea, de la Aleister Crowley, până la grupul Beatles, sfatul lui Hermann Hesse de a face *Călătoria spre răsărit*?

Și, fii sincer, n-ai cumpăra mai degrabă o carte despre artele marțiale și alte „mistere” orientale semnată de cineva cu un nume cu sonoritate asiatică... precum dr. Haha Lung din exoticul Katmandu, în Nepal, decât de un Ed Walsh din Cleveland, Ohio?

Așa e firea omenească. Iarba (sau în cazul de față bambusul) e întotdeauna mai verde... oriunde, numai aici nu.

Poate că occidentalii din vechime considerau Orientul drept leagănul înțelepciunii fiindcă acolo „se naște” soarele în fiecare dimineață. Denumirea chinezească inițială a Japoniei însemna literal „locul unde răsare soarele”.

Deși e adevărat că occidentalul poate învăța mai multe dacă-și deschide mintea față de misterele Orientului, ca să nu cedăm în fața preconcepțiilor noastre sau, și mai rău, să cădem victimă ideii că înțelepciunea poate fi găsită doar „în Orient”, întreabă-te: când căutătorii de înțelepciune din China și Japonia „privesc spre răsărit”, peste Pacific, ce pământuri văd?

Călătoria spre răsărit

„Trecutul este studiat în beneficiul prezentului.”

Mao Tse-Dun

China este creditată cu inventarea foarte multor lucruri, de la hârtie la spaghete, de la praful de pușcă la arbaletă. Totuși, alte relatări afirmă că arbaleta a fost inventată de popoarele indigene de pe teritoriul actual al Vietnamului. Asta ilustrează faptul că admirația (preferința) oarbă față de o țară – măreață, e drept – precum China poate să deformeze și percepția individuală, și perspectiva istorică.

În manieră similară, China este azi sinonimă cu artele marțiale din stilul kung-fu. Însă patriarhului budist indian Bvoddharma (pe care chinezii îl numesc *Tamo*, iar japonezii, *Daruma*) i se atribuie aducerea artelor marțiale și a meditației zen din India în China și întemeierea mănăstirii *Shaolin* din provincia Hunan, care constituie locul de origine a aproape tuturor artelor marțiale orientale de astăzi.

În mod similar, Japonia este recunoscută ca locul de naștere a două dintre cele mai aprige forțe de luptă din istorie, samurail și ninja, dușmanii temuți ai acestora.

Și totuși, nu e un secret faptul că aceste grupări ucigașe au obținut amândouă, prin înșelătorie sau cu forța, multe dintre cele mai periculoase – și mai sumbre – tactici și tehnici de la „prietenii”... și dușmani străini.

Așadar, dacă aterizăm doar în China și Japonia în plimbarea noastră prin Orient pe urmele științei negre, asta ar însemna să ne privim de multe alte destinații asiatice la fel de exotice, la fel de educative și cu un potențial tot atât de mare de exploatat.

De exemplu, nu ne-a înarmat deja misteriosul Tibet cu cunoștințele sale despre *Nam She Tsog Gye*, „Cele opt minți”? (Vezi capitolul 4.)

Revelații din India

India, „mama tuturor civilizațiilor”, a fost făurită dintr-o combinație ciudată între cultura matriarhală indigenă și invadatorii indo-arieni patriarhali care au măturat continentul în jur de 1500 î. Hr.

Noi, occidentalii de astăzi, avem tendința (moștenită din vremurile colonialismului britanic) de a ne gândi la India tot ca la patria omuleților sfinți pe jumătate despuiați, experți numai la hipnotizatul cobrelor și la dormitul pe pat de cuie. Uităm că, acum, această țară are arme nucleare.

Potrivit lui S. Radhakrishnan, traducătorul și redactorul *Principalelor upanișade*, Upanișadele (principala „biblie” socio-religioasă a Indiei hinduse), recunosc două tipuri distincte de înțelepciune:

- *Para vidya*, „înțelepciunea superioară”, care se preocupă de chestiunile „spirituale”... cum ar fi buna înțelegere cu zeii, și
- *Apara vidya*, „înțelepciunea inferioară”, care se concentrează asupra chestiunilor mai pământene, mai practice... cum ar fi modalitățile de răzbunare pe dușmani.

Înțelepții din vechime știau că o persoană complet „religioasă” poate fi cu capul atât de sus în nori, încât să nu fie de absolut niciun folos pământesc. Ca urmare, idealul era ca bărbatul

hindus să traverseze mai întâi în viață stadiile de învățăcel, războinic și cap de familie, executându-și *dharma* (literal, datorie) filială și socială, înainte să renunțe la toate, la o vârstă mai înaintată, și să devină călugăr.

Nouă, occidentalilor ne este foarte comod să ne gândim la India ca la țara unei incredibile filiații de maestri spirituali, de la Buddha la Gandhi.

Acest lucru se vede în faptul că foarte mulți occidentali au străbătut India în lung și-n lat, în căutarea formulei magice și a fahirului.

Mai poate fi văzut și în cuvintele indiene adoptate în engleză și în alte limbi occidentale: *yoga*, *guru*, *ashram* și *mantra*. Dar tot din India vin și cuvintele englezești *thug* (bătăuș) și *mugger* (tâlhar).

Între fiii celebri ai Indiei se numără nu doar călugării itineranți și magicienii, ci și maestri strategii și maestri ai artelor marțiale, de la războinicii *kshatriya* din epopeea Mahabharata, până la războinicii sikh.

Mai mult, mama India a dat naștere și unei seminții de rajahi nemiloși și complotiști, cel mai abil fiind Kautilya, „Machiavelli al Indiei” din secolul al IV-lea (vezi Lung și Prowant, 2001:136).

De-a lungul secolelor, pe lângă cele 10000 de temple construite în cinstea a 10000 de zei, India a zămislit și 10000 de societăți secrete, culte ale sexului tantric și secte sângeroase, nu în ultimul rând aflându-se adepții zeiței Kali cea feroce, cu chip de cățea neagră, ai cărei sugrumători tugi au terorizat subcontinentalul până când au fost în sfârșit (?) eliminați de britanici, la jumătatea secolului al XIX-lea. (Vezi Lung, 1995).*

După distrugerea fortăreței lor persane în secolul al XIII-lea, membrii supraviețuitori ai cultului musulman *Hashishin* (Asasinii) s-au mutat în India, adăugându-și cunoștințele experte și sângeroase pe scena politică deja complicată a acestei țări. (Vezi Lung, 1997.)

* Cultul zeiței Kali a dat limbii engleze cuvintele *thug* și *mugger*, primul fiind forma prescurtată a lui *thuggee* (tug), iar a doua, o deformare a cuvântului hindus *magar* (crocodil), adoptat în jargonul englez pentru a-i denumi pe tugi, deoarece acești criminali loveau cu iușeala și ferocitatea crocodilului (n.a.).

Meșteșugul Hircarra. Istoria Indiei este o istorie a intrigilor permanente, stimulatoare a unor perpetue lupte interne politice și religioase, punctate de ridicarea și prăbușirea ocazională a imperiilor și dinastiilor și încurajate de invaziile străine (ex. musulmanii în secolul al X-lea).

În anii 1520, imperiul mogul era deja creat, la timp pentru a se confrunta cu invadatorii europeni – portughezii, olandezii, francezii și în final englezii –, dar nu și pentru a-i înfrânge.

În virtutea acestei „tradiții” a politicii oscilante și violente pe tot parcursul istoriei Indiei, până în prezent, nu e deloc surprinzător că fiecare lider militar și fiecare comerciant ambițios, fiecare rajah suspicios și fiecare conducător religios nemilos a simțit nevoia de a folosi, fie și numai pentru autoapărare, proprii spioni și, la nevoie, asasini.

Majoritatea britanicilor din India, îmbătați de nou-descoperita avere și putere colonială, au rămas într-o fericită ignoranță cu privire la sistemul străvechi de stratageme sofisticate ale Hircarra, care se desfășura chiar sub nasul lor arogant.

Dar nu toți europenii au fost atât de naivi. Detașat în India, ducele Wellington cel „de fier” (1769 – 1852) a cooptat rețeaua Hircarra pentru o mare parte a operațiunilor sale de spionaj militar. Wellington avea să folosească aceleași tactici și tehnici de spionaj în campanii încununate de succes în toată Peninsula Iberică și împotriva lui Napoleon la Waterloo (Keegan, 1987:135).

Aflat în India și lucrând în slujba Companiei Indiilor de Est, Sir Richard Francis Burton (1821 – 1890), corsar renumit și infam, a fost inițiat în meșteșugul Hircarra. Ulterior, Burton a folosit tehnicile de deghizare ale Hircarra pentru a pătrunde în așa-numitul altar sfânt de la Mecca, în 1853, fiind singurul „necredincios” care a reușit vreodată acest lucru.

Scriitoarea ocultistă Elena Petrovna Blavatski (1831 – 1891) a fost și ea interesată de meșteșugul Hircarra când s-a aflat în India – *tehnici de manipulare mentală* pe care această aventurieră întreprinzătoare le-a folosit ca să-și faciliteze călătoriile prelungite, costisitoare (și deseori periculoase) prin toată Asia și tehnici de deghizare pe care le-a întrebuințat cu succes când, îmbrăcată ca bărbat, a pătruns în Lhasa, capitala „interzisă” a Tibetului.

(Ca să știi și tu: în 1875, E.P. Blavatski a înființat Societatea Teozofică. Având orientare ocultistă, această organizație internațională nu s-a sfiit să împrumute elemente și de la fahiri, și de la francmasoni.)

Un alt scriitor celebru, Rudyard Kipling (1865 – 1936), spion cu jumătate de normă și francmason cu normă întreagă, a înțeles și el potențialul tacticilor Hircarra.

Succesele în materie de spionaj ale lui Kipling în nordul Indiei și Afganistan, dar și lecțiile grele – sângeroase – învățate cu prilejul eliminării cultului tainic al tugiilor au convins autoritățile militare britanice de valoarea alcătuirii mai multor unități ale „forțelor speciale”, „comandouri” experte în tehnicile de infiltrare și asasinare ale tugiilor, precum și agenți de spionaj specializați (Lung, 1995).

(Ca să știi și tu: viața lui Kipling merită cercetată mai cu atenție. Născut în India, a activat ca jurnalist și spion în această țară în perioada 1882 – 1889, când a găsit cumva timpul necesar ca să devină și francmason, și adept al Hircarra. Kipling a călătorit prin Kașmir, cu scopul declarat de a spiona intențiile rușilor. Unele surse susțin însă că Kipling era obsedat de legende masonice despre un oraș pierdut, ascuns undeva între India și Afganistan. Despre acest Shangri La, întemeiat de Alexandru cel Mare, se spunea că ar conține cunoștințele interzise ale Roshaniya, „Iluminații”, mistici din care susțin că se trag foarte multe societăți secrete ulterioare, inclusiv francmasonii.

Unele dintre aventurile lui Kipling, ușor mascate, au apărut ulterior în povestirea „The Man Who Would Be King” (1891) – povestea a doi foști soldați britanici care, după căutări îndelungi și grele, au reușit în cele din urmă să descopere un astfel de oraș ascuns, undeva în Kașmir. Eroii narațiunii lui Kipling sunt amândoi francmasoni, fapt care nu numai că le salvează viața, ci în ultimă instanță se dovedește a fi totodată cheia lor spre avere și putere. În ecranizarea din 1975 a povestirii a jucat Sean Connery.

Ayurveda. La fel ca ninja de pretutindeni, adepții Hircarra se aflau mereu în căutarea „avantajului”, a acelei informații vitale sau a împlântării abile a pumnalului care garanta transformarea speculației crase în succes sclipitor.

Data fiind această atmosferă de acerbă competiție politică, nu e deloc surprinzător că până și faimoasa *Kama Sutra*, manualul iubirii trupești, descrie cum să câștigi partenerul „perfect” (adică bogat și influent) în aceeași manieră în care ai purta o campanie militară nemiloasă.

Alți strategii indieni au împrumutat și ei din belșug și deseori din textele străvechi *para vidya*, găsind întrebuintări mai lumesti, *apara vidya*, pentru această înțelepciune din vechime, împletind tehnici concepute inițial pentru obținerea iluminării personale în tactici menite să-i trimită pe alții în lumea umbrelor!

Spre exemplu, am văzut deja cât de ușor ne poate oferi revelații de neprețuit despre alții știința indiană a chakrelor, „Cele șapte roți ale puterii”, concepută inițial în scopul iluminării personale (vezi capitolul 4).

Venerabilele practici ale *Hatha Yoga* și *Kundalini Yoga*, tipuri de yoga indiană care se axează amândouă pe stimularea fluxului energiilor sănătoase în corp, au fost corupte în scurt timp și transformate în tehnici menite să împiedice și chiar să oprească fluxul energiilor pozitive, contribuind la nașterea artei chineze *Dim Mak*, „Atingerea morții”. (Vezi „Ninja Death Touch: The Fact and the Fiction”, de Ralf Dean Omar, revista *Blackbelt*, septembrie 1989. De asemenea, Lung, 1997a.)

Un alt sistem *para vidya* care se pretează foarte ușor la întrebuintarea practică (adică în cadrul științei negre sau al controlului minții) este *ayurveda*, un străvechi sistem al medicinei minții și corpului, având acum o vechime de peste 5000 de ani.

La prima vedere, *ayurveda* seamănă întrucâtva cu teoria psihologică occidentală a „tipurilor somatice”, la care s-a renunțat. (Vezi Lung și Prowant, 2001:65.)

Ayurveda susține că suntem controlați de trei principii elementare, numite *dosha*: *vata*, *pitta* și *kapha*. Aceste *dosha* corespund tuturor trăsăturilor noastre, de la tipul corporal și dimensiuni, până la atitudinea mentală – puncte forte și slăbiciuni.

Majoritatea oamenilor au o combinație de două *dosha*, una dintre ele predominând.

Identificarea acelei *dosha* care-l domină pe inamicul nostru ne ajută să ne planificăm mai bine strategia de abordare (vezi Figura 21).

AYURVEDA INDIANĂ

	Vata	Pitta	Kapha
Constituție	Slab	Mediu	Constituție solidă
Metabolism	Rapid	Metodic	Lent
Orientare	Îi plac lucrurile palpitate și schimbarea.	Îi plac provocările, motivat din interior.	Îi place statu-quo-ul, dar are nevoie de stimulare: imagini, sunete și oameni noi.
Fire	Vesel, entuziast.	Întreprinzător, energic.	Calm, relaxat.
Tentație	E tentat de nou.	Caută mereu „avantajul”, o nouă abordare.	Are nevoie de stimulare, atras de imagini, sunete, oameni și ocazii noi.
Nivel energetic	Predispus la răbufniri de energie (impulsiv).	Intelect ascuțit, vorbire articulată.	Lent și constant; reflectează înainte să acționeze.
Strategia de confruntare cu situațiile	Resimte anxietate excesivă.	Devine furios și iritabil în condiții de stres.	Se înfurie greu.
Tendențe medicale	Țurări inexplicabile.	Epuizare din cauza excesului de muncă.	Predispus la îngrășare.
Defecte în activitate	Durată scurtă a atenției. Nu poate respecta o rutină. Se trezește ușor. Învăță repede, uită la fel de repede.	Sarcastic și critic. Prea pretențios. Trăiește cu ochii pe ceas. Dependent de muncă. Nu sare peste nicio masă. Nu „îroșește” niciodată timpul.	Caută alinare afectivă în excesul alimentar; are nevoie de mai mult somn și se trezește mai lent ca alții; excesiv de empatic.

Observație: toți oamenii sunt o combinație a celor trei, vata, pitta și kapha, dar una dintre cele trei dosha este întotdeauna dominantă în organism.

Figura 21

Voodoo vietnamez

„Buddha cel înțelept a remarcat odată că arma noastră cea mai puternică se află în mintea dușmanului, ceea ce înseamnă că furia, lăcomia, ura și alte sentimente negative orbitoare pot fi folosite în avantajul nostru, permițându-ne să «intrăm în mintea lui» ca să-i dejucăm planurile.”

*Cao Dai Kung-fu: Lost Fighting Arts of Vietnam,
de dr. Haha Lung, Loompanics, 2002*

Vietnamul se află la jumătatea distanței între India și China, pe traseul unuia dintre drumurile străvechi de comerț asiatice. Acest lucru a fost deopotrivă un beneficiu și o povară pentru poporul vietnamez.

Beneficiul constă în beneficiile aduse culturii vietnameze de contactul cu vizitatori numeroși și diverși din toată Asia – India, Thailanda, Japonia, China – și chiar din Europa.

Blestemul constă în faptul că, inevitabil, toți acești vizitatori și-au prelungit șederea din cale-afară de mult!

Ca urmare, vietnamezii au petrecut ultimii 2000 de ani în război constant, luptându-se să expulzeze un „oaspete” (invadator) nepoftit după altul: khmerii, chinezii, francezii, japonezii, francezii (iarăși!) și, în cele din urmă, americanii cei împopoțonați și gălăgioși.

Dar nu toate luptele cruciale au fost purtate cu sabia și glonțul, pe un câmp de bătălie fățiș. De fapt, multe din cele mai importante bătălii din istoria Vietnamului au avut loc în spatele unei „cortine negre” de subterfugii, spionaj și politică scrisă cu pumnalul înmuiat în otravă. În cartea mea anterioară, *Cao Dai Kung-fu* (2002), spuneam:

„Bătăliile fățișe sunt ușor de consemnat. Nu trebuie decât să mergem pe urmele zarvei și să numărăm cadavrele. Mai greu de văzut sunt numeroasele intrigi și acțiuni ascunse, desfășurate în spatele cortinei negre, stratagemele abile și înșelătoriile complexe, tot atât de importante pentru cursul istoriei ca gloanțele și baionetele. Din păcate, când încercăm să decifram acțiunile cabalelor meșteșugite, ale societăților secrete și ale agențiilor guvernamentale dubioase,

sfârșim de fiecare dată cu același lucru: un fuior de fum întrezărit în spatele nostru, într-o oglindă întunecată, șoapte și clipiri conspirative."

Ceea ce nu poate fi obținut prin forță poate fi smuls adesea prin înșelătorie; ceea ce nu poate fi apărat pe față poate fi sprijinit adesea prin subterfugii.

Ca să supraviețuiască, vietnamezii au fost obligați să devină maestri nu doar ai sabiei, măciucii și bombei, ci și ai științei negre.

Corbii negri. O grupare vietnameză care și-a dat seama de vreme că s-ar putea să trebuiască să se lupte cu Legiunea Străină franceză într-o zi și cu francmasonii în următoarea, să se târguiască azi cu negustorii europeni și să învingă Yakuza japoneză a doua zi a fost secta religioasă *Cao Dai*.

Întemeiată oficial ca mișcare spiritualistă în anii '20, dar cu un puls al sângelui spiritual și politic vechi de secole, *Cao Dai* avea nu doar o forță defensivă bine instruită, ci și o rețea largă de agenți de spionaj. Cei mai pricepuți dintre aceștia formau (formează?) o facțiune secretă numită *O Nhm*, „Corbii negri”.

Un agent al Corbilor negri din *Cao Dai* era în parte mistic și magician, în parte spion... și sută la sută *ninja*, maestru la adunat informații și dispus să folosească orice metodă ca să-și îndeplinească misiunea – de la a face spirite să apară, până la a face inamici să dispară.

Corbii negri erau maestri în *am thi tinh*, „arta sugestibilității”, propagandă menită să semene îndoială în inima dușmanului și să culeagă rodul acesteia, frica.

La fel ca membrii *Viet Cong* din junglă, Corbii negri erau războinici de gherilă, maestri în a pune capcane mentale și în a semăna mine de patimă în calea victimelor lor.

O Nhm știa că undeva, în *that tinh*, „cele șapte pasiuni” pe care le avem cu toții, se poate găsi o slăbiciune cu ajutorul căreia poate fi prins în capcană orice inamic.

Astfel, bucuria poate fi transformată în tristețe, iar tristețea poate fi alungată de bucurie.

Iubirea în care apare îndoiala devine gelozie și ură. La rândul ei, ura poate fi alungată sau cel puțin făcută confuză prin apariția iubirii.

Iubirea și pofta apar deseori una sub forma celeilalte.

Pofta poate să învingă foarte ușor *frica* (adică bunul simț).

Lucrurile de care ne temem ne trezesc și ura. Și totuși, oamenii folosesc deseori ura intensă ca să ascundă o poftă secretă... chiar și de ei înșiși.

Iar *furia* poate fi folosită ca să ne deschidă ochii (ex. „furia îndreptățită”, ca replică la nedreptate) sau ne poate orbi, „alimentând” trăiri precum ura și *frica*.

Cele *cinci nestemate*. Corbii negri își numeau strategia generală de evaluare și alocare a sarcinilor într-o situație *Giao Hoat*, ceea ce înseamnă literal „abilitate și viclenie”.

Giao Hoat constă din cinci stadii care se completează reciproc și se suprapun parțial, numite „nestemate”, având menirea de a-l ajuta pe agentul O Nhm mai întâi să evalueze o situație (sau un individ) și apoi să elaboreze o „strategie de abordare” adecvată.

- *Can Nao* (literal, „războiul nervilor”) constă în *vigilență* (seizarea existenței unei probleme, de preferință cât timp problema e încă mică) și în *răbdare* (răbdarea de a aduna informațiile necesare înainte de a acționa).
- *Dom do* (literal, „a observa”). În acest stadiu, „observăm”, adică adunăm informații fie prin experiență directă, fie prin agenți.
- *Coi Mach* („a evalua”). În acest stadiu triem informațiile adunate, separând grâul de neghină.
- *Ngu Quan* („cele cinci slăbiciuni”), similar cu strategia *Wu Hsing Gojo-Goyoku* a japonezilor ninja, derivată la rândul ei din cea taoistă chineză *Wu Hsing*. (Vezi Lung și Prowant, 2001:31). În acest stadiu urmărim să aflăm care din cele *cinci simțuri* predomină la ținta noastră. Asta corespunde cu una (sau mai multe) dintre slăbiciunile periculoase (*frica*, poftă, furie, lăcomie, compătimire) care ne domină pe toți într-un moment sau altul.
- *Choc* (literal, „a scoate”). În acest stadiu combinăm toate informațiile adunate în cele patru stadii anterioare într-o „nestemată” atât de amețitoare, încât ne va „scoate” la propriu adversarul în câmp deschis. Acest stadiu este numit uneori *Lam me* (la propriu, „a vrăji”).

„În război folosești orice dă rezultate, indiferent dacă acea unealtă, tehnică sau tactică a fost creată de prieteni sau de dușmani. Cea mai bună armă este cea pe care o smulgi din mâna dușmanului tău mort.”

Lung, Cao Dai Kung-fu

Obrazul chinezului

„Cei care-și folosesc puterile mentale pentru a trăi îi conduc pe alții. Cei care-și folosesc forța fizică pentru a trăi sunt conduși de alții.”

Confucius

În privința strategiei, în Orient sau în Occident, înțeleptul chinez Sun Tzu este maestrul recunoscut.

Prima carte a lui Sun Tzu a fost *Principiile elementare ale victoriei*, un tratat care se concentra asupra înșelăciunii. Dar majoritatea celor care-l studiază pe Sun Tzu cunosc mai bine capodopera acestuia, *Ping Fa*, adică *Arta războiului*.

Au existat, desigur, și alți strategii înainte de Sun Tzu, iar acesta i-a studiat fără îndoială pe cei mai mulți dintre ei. Dar după Sun Tzu, toți au fost comparați cu el și idealul său a fost – și este și acum – cel pe care încercăm să-l atingem.

Din păcate, Sun Tzu seamănă foarte bine cu vremea: toată lumea vorbește despre el, însă puțini fac ceva concret ca să-i pășească pe urme. E străvechea problemă a „aprecierii” și a „aplicării”.

În acest caz, aprecierea nu înseamnă pur și simplu admirarea unei opere de artă, ci înseamnă capacitatea exersată de a compara în mod expert și de a critica o operă de artă. Cu un minimum de studiu, oricare dintre noi poate învăța să aprecieze arta de calitate. Dar câți dintre noi au ceea ce le trebuie ca să aplice această apreciere cu scopul de a deveni un nou Picasso?

În mod similar, n-am auzit oare în repetate rânduri spunându-se că a învăța să jucăm șah ne va transforma într-un fel sau altul în maștri strategii pe câmpul de luptă? Și totuși, presat să clarifice această afirmație, nimeni nu pare să poată explica – în mod convingător – pe ce cale ne poate transforma mutarea de colo-colo a unor mici piese de plastic în următorul Alexandru sau Patton.

Unii îi resping pe maestrul strategii precum Sun Tzu, protestând: „De ce să-mi irosească timpul studiind un chinez decrepit, când nu mi se va încredința niciodată comanda a 10000 de soldați?”

Ei bine, tinere, cu o astfel de atitudine, sigur că nu ți se va întâmpla asta!

Filosofia, meditativă sau militară, e un lucru despre care e ușor să vorbești, dar pe care e greu să-l aplici practic. În Apocalipsa 10:9 se spune: „M-am dus la înger și i-am cerut să-mi dea cărticica. «Ia-o, mi-a zis el, și mănânc-o; ea îți va amări pântecul, dar în gura ta va fi dulce ca mierea»”.

„În gura ta va fi dulce ca mierea” – ușor de vorbit. „Îți va amări pântecul” – greu de aplicat.

Căsierea de aplicații practice în prezent pentru înțelepciunea străveche este cea care să naștere maestrilor de mâine.

De exemplu; Sun Tzu avertizează: „Când ți-ai înconjurat dușmanul, trebuie să-i lași o cale de scăpare. Să nu-ți înghesui niciodată dușmanul la zid” (capitolul VIII:31-32).

În bătălie, asta înseamnă că oamenii disperați, prinși în capcană, fără cale de ieșire se vor lupta până la moarte. Așadar, pe câmpul de luptă, lasă-i totdeauna armatei inamice o cale de ieșire, o cale de a se retrage onorabil.

În China, acest lucru este numit salvarea obrazului, „obrazul” fiind sinonim în Orient cu onoarea, demnitatea și statutul.

Deși inițial a fost conceput pentru a fi utilizat pe un câmp de luptă chinez cu 2500 de ani în urmă, acest principiu al lui Sun Tzu poate fi aplicat cu ușurință la interacțiunile noastre de tip „unu la unu” din prezent.

Spre exemplu, într-o discuție în contradictoriu, chiar și atunci când celălalt știe că se înșală complet, chiar și când își dă seama că l-ai atras în capcana unei poziții pe care nu o poate apăra, ar putea rămâne neclintit, cu încăpățănare, de teamă că-și va pierde cinstea obrazului.

Așadar, în loc să-l terorizezi și să-l minimalizezi (cu excepția situației în care asta ți-a fost intenția de la bun început!), lasă-i o cale clară de scăpare, care să-i permită să-și păstreze demnitatea, lasă-i timp „să-și verifice sursa de informație” (vezi „Arta nu-gocierii”, în capitolul 5).

Mărinimia arătată de tine ar putea să-l facă pe celălalt să se simtă atât de ușurat, încât va deveni aliatul tău. (În cel mai rău caz, ți-ai demonstrat capacitatea de a-l zdrobi complet, în momentul ales de tine!)

Învățăcelul indolent își poartă maestrul sub braț. Învățăcelul înțelept îi poartă în inimă. Ține-i pe maștri nu în bibliotecă, ci în tine.

Așadar, obiectivul nu constă doar în studierea maștrilor din trecut, ci și în dezvoltarea capacității de a aplica în lumea „reală” cunoștințele acestora.

Dacă ne respectăm metodologia de a „căuta asemănările și nu diferențele”, putem recunoaște cu ușurință temele fundamentale din învățăturile tuturor acestor maștri din trecut.

Cele trei principii

Când studiem strategia în general și strategii chinezi precum Sun Tzu în particular, recunoaștem trei principii recurente:

Sistemul și contextul. În orice situație, condițiile trebuie văzute ca un întreg. Trebuie să vedem imaginea de ansamblu.

Asta înseamnă să vedem nu doar cum se desfășoară lucrurile (sistemul), ci și fundalul (contextul) pe care se petrec evenimentele.

A vedea imaginea de ansamblu poate să presupună și nevoia de a amâna gratificarea imediată în favoarea câștigului pe termen lung; de a aștepta când am prefera să atacăm, de a ne retrage în loc să atacăm – fie verbal, fie prin forță.

Invers, ori de câte ori ne putem distra în manieră frivolă inamicul sau să-i canalizăm pe alte căi resursele, spre fleacuri, făcându-l să piardă din vedere imaginea de ansamblu și obligându-l să se ocupe de mici probleme iritante, înseamnă că am parcurs o bună parte din calea spre obținerea poziției de superioritate.

Altfel spus, nu scăpa din ochi obiectivul.

Echilibrul. Universul este un sistem care se echilibrează singur, în mod firesc. Se grăbește să umple golurile. Rărește fără milă rândurile oricărei specii care subestimează sau suprapopulează.

În taoismul chinez, asta înseamnă yin-yang, echilibru.

Medicina chineză tradițională folosește acest principiu, mergând pe premisa că o persoană bolnavă are fie prea mult dintr-un lucru, fie prea puțin din altul (nu, zău!).

Simplă adunare sau scădere.

Medicul adaugă ceea ce este necesar sau reduce ceea ce este prea abundent în viața pacientului și redirecționează energia corporală (chi) a acestuia, fie îndreptând-o spre o zonă afectată, fie deviind-o de la aceasta.

Același principiu poate fi aplicat în război – cel militar sau cel psihologic.

Inamicul meu este concentrat prea mult aici (armata sa fizică sau doar atenția sa), așa că-l distrag, făcând zgomot acolo, iar el își trimite imediat o parte din trupe să vadă ce e cu zgomotul acela. Aruncatul unei pietricele peste umăr... he-he-he! cea mai veche șmecherie din repertoriu.

Judo se bazează tocmai pe acest principiu: el împinge, eu trag. El trage, eu împing. Și într-o situație, și în cealaltă, el pierde.

„Fentează la stânga, lovește la dreapta. Fentează la dreapta, lovește la stânga. Simulează un atac ca să-ți maschezi retragerea. Prefă-te că te retragi... înainte de a fâșni înainte cu ferocitate!”

Li Chung, secolul al VIII-lea

Corespondența. Maestrul samurai Yagu Munenori (1571 – 1646) spunea că a câștiga o bătălie în fruntea unei mari oștiri nu se deosebește cu nimic de câștigarea unui duel cu sabia, în luptă unu la unu.

Așa cum e sus, la fel e și jos. Regulile care guvernează lucrurile mari se aplică totodată celor mici și invers. Pleacă de la premisa că toate lucrurile sunt legate unele de altele.

Deși corespondențele și legăturile concrete ar putea să nu fie imediat vizibile în toate situațiile, ele există totuși, și descoperirea acestor legături ascunse – o slăbiciune anterior necunoscută? – îți furnizează tocmai avantajul de care ai nevoie ca să-ți înfrângi dușmanul. (Vezi, de asemenea, Lung și Prowant, 2001.)

*„Neclintit precum Pământul, aștept mișcarea inamicului.
Când se mișcă, mă revărs asupra lui precum Apa, lovesc
și-l mistui precum Focul!”*

T'ai Li'ang, 374 î. Hr.

K'ung Ming

Strategia lui Sun Tzu și-a dovedit valoarea în perioada războaielor interstatale din China (453 – 221 î. Hr.). După cum sugerează denumirea, aceasta a fost o perioadă de haos și cruzime, ambiție și atrocități, și totuși o perioadă care a stimulat nu doar arta chineză a războiului, ci și cultura chineză în ansamblu.

Asta e natura frământărilor și a conflictelor. Idei gen Nietzsche: Ce nu mă distruge mă face mai puternic! Cu cât e mai grea povara, cu atât se dezvoltă mai mult mușchii. Cu cât e mai nemiloasă piatra de ascutit, cu atât iese lama mai bună. Cu cât sunt mai grele vremurile, cu atât mai rezistenți trebuie să fie eroii.

Căderea Romei, cruciadele (primul război mondial), războiul american de secesiune, al doilea război mondial (1914) și al treilea (1940)... și 11 septembrie. Vremurile frământate ne pun la încercare curajul... și materialul din care suntem făcuți.

În China, o astfel de perioadă a urmat după căderea dinastiei Han, în 220 d. Hr., când țara a fost împărțită în trei regate, Shu, Wu și Wei, aflate în război între ele.

Cutezătorul preferat al acestei epoci a fost K'ung Ming, din regatul Shu. Cunoscut și sub numele de Chuko Liang, K'ung Ming era un tânăr războinic iscusit, care și-a întrecut în înțelepciune și în longevitate majoritatea rivalilor și, mai târziu, a devenit un mare general și erudit.

Viața lui K'ung Ming – care a fost în parte Robin Hood, în parte Rommel și, în mod vădit, l-a studiat intens pe Sun Tzu – a fost consemnată în secolul al XV-lea în epopeea lui Kuan Chung intitulată *Povestea a trei regate*, în parte lucrare istorică, în parte metaforă educativă. Spre exemplu:

Unul dintre primele triumfuri ale lui K'ung Ming a fost cel reputat asupra altui strateg remarcabil, Cao-Cao, pe când armatele regatului Wei măturau teritoriul regatului Shu. (Mai multe despre Cao-Cao în curând.)

În așteptarea bătăliei, oștirea Shu și oștirea Wei și-au făcut tabără pe cele două maluri ale unui râu lat.

Când cele 10000 de săgeți care urmau să fie trimise armatei Shu n-au sosit, comandantul acesteia a fost gata să se retragă, însă tânărul războinic K'ung Ming a născocit un plan cutezător de a aduna săgețile necesare.

În noaptea aceea, asupra ambelor maluri ale râului s-a așternut o ceață deasă, iar santinelele armatei Wei au fost brusc alarmate de sunetul unor bărci deplasându-se pe apă. Convinși că oștirea Shu încerca să dea un atac-surpriză, arcașii Wei au început să tragă spre locul unde se auzeau bărcile inamice apropiindu-se și și-au terminat săgețile înainte să-i poată opri comandanții lor.

Pe malul celălalt al râului, comandantul Shu l-a felicitat pe K'ung Ming și împreună au privit cum soldații trăgeau înapoi bărcile în care nu se afla niciun om; bărcile erau legate cu funii unele de altele și încărcate cu baloți de paie, toți baloții fiind acum plini cu 10000 de săgeți refolosibile, „donate” de dușman.

Stratagama lui K'ung Ming nu s-a bazat pe noroc, ci pe studiu prealabil. Adu-ți aminte: norocul surâde minții pregătite.

Anticipând traversarea apei printr-un vad, K'ung Ming studiasse râul marcându-i curenții și – la fel ca orice războinic care-și merită renumele – era deja expert în meteorologie, așa că știa că noaptea aceea va fi stăpânită de ceață.

Mai important, deși era încă tânăr, K'ung Ming cunoștea deja firea umană.

Ascultând zarva din tabăra inamicului de pe malul celălalt, K'ung Ming își amintise observația lui Sun Tzu: „Când tabăra dușmanului e gălăgioasă noaptea, asta înseamnă că el se teme” (Arta războiului, IX:36).

Înarmat cu această informație, K'ung Ming a raționat că, chiar dacă și-ar da seama de înșelătorie la timp, comandanții armatei Wei nu vor putea să-și împiedice soldații înspăimântați să tragă toate săgețile.

Stratagama lui K'ung Ming amintește și de o altă afirmație a lui Sun Tzu, indiferent dacă o interpretăm la propriu sau la figurat: „Soldații unui general înțelept se hrănesc din dușman”.

Promovat pentru ingeniozitatea sa, K'ung Ming a fost numit comandantul unei mici forțe, trimisă să pregătească apărarea orașului Hsi, înconjurat de ziduri.

Însă imediat ce a sosit la Hsi, K'ung Ming a aflat că o mare oștire Wei, condusă de generalul Ssuma Yi, se apropia de oraș, ca să-l captureze. Dându-și seama că era imposibil ca întăririle din partea armatei Shu să ajungă la timp, K'ung Ming le poruncește

puținilor soldați pe care-i are să plece pe dealuri, iar el se pregătește să se confrunte singur cu inamicul!

Când sosește, Ssuma Yi descoperă șocat că porțile orașului Hsi sunt larg deschise. La o examinare mai atentă, îl zărește pe K'ung Ming așezat pe zidul lat al orașului, îmbrăcat nu în armură, ci într-un chimono confortabil și cântând la lăută în fața a două fete care râdeau și chicoteau.

Alarmat și bănuind o capcană menită să-l ademenească într-un oraș fără forțe de apărare, Ssuma Yi le ordonă imediat trupelor sale să treacă pe lângă Hsi.

Zăbind, K'ung Ming privește cum oștirea Wei pornește spre dealuri, unde știe că va trebui să-și subțieze rândurile ca să treacă printr-o trecătoare îngustă... în care așteaptă propriile sale trupe puțin numeroase, gata de ambuscadă.*

Regretabil pentru regatul Shu, K'ung Ming nu se afla la comanda oștirii când comandantul Wu l-a păcălit pe comandantul Shu, îmbrăcând în uniformă Wu prizonieri condamnați și făcându-i să-și taie singuri gâtul, într-o încercare reușită de a teroriza trupele Shu (vezi Lung și Prowant, 2001:38).

Regele marțial

„În război e cel mai bine să ataci minți, nu orașe. Războiul psihologic este mai bun decât lupta cu armele.”

Mao Tse-Dun

Cao Cao (scris și Ts'ao Ts'ao), cel mai renumit general din perioada celor trei regate, a trăit între anii 155 și 220 și a fost nu doar contemporan cu K'ung Ming, ci și rivalul și egalul acestuia.

În primul rând, la fel ca Sun Tzu înaintea lui, Cao Cao prefera să evite vărsarea de sânge, declarând că trebuie „să lupti doar ca ultimă alternativă”. Dar, când conflictul este inevitabil, trebuie „să-ți lași dușmanul să-ți creeze victoria”.

Pentru aceasta, Cao Cao avea o maximă de bază foarte clară: „În război nu există nimic constant, cu excepția înșelătoriei și a șireteniei. În asta constă adevărata Cale”.

* O variantă a sfatului lui Sun Tzu „Lasă-i totdeauna inamicului o cale de scăpare” constă în a-i lăsa o cale de ieșire care duce direct la ambuscada pregătită de tine! (n.a.).

Cao Cao se grăbește să arate că nu există regulă neclintită pentru obținerea victoriei, deoarece dinamica războiului se schimbă constant: „Așa cum apa nu are formă constantă, nici războiul nu are dinamică constantă. Așa cum apa se adaptează la fiecare vas, și cei pricepuți la război adoptă o atitudine flexibilă, adaptându-se astfel la flux și la condiții. Multe dintre acestea nu pot fi cunoscute dinainte, ci trebuie judecate pe loc, cu o privire exersată”.

Singura constantă din lumea lui Cao Cao era sosirea la petrecere înaintea inamicului.

Cao Cao era faimos (temut!) pentru viteza cu care putea să preia controlul, ajungând la locul de bătaie înainte ca dușmanii săi să bănuiască măcar că și-a pus oștirea în mișcare. Filosofia lui era simplă: „Arată în mod cât mai băcător la ochi că ești departe... iar apoi mășăluiește cu toată iuțeala, ca să șosești înainte ca dușmanul să bănuiască măcar că ești în mișcare! Cu condiția să calculezi corect, prin alegerea unui traséu ocolit, care dă iluzia că presupune deplasarea pe o distanță foarte mare, tot poți sosi înaintea inamicului, chiar dacă pornești după plecarea lui”.

Cao Cao avea o reputație atât de mare în această privință, încât în cerul (tot mai puțin numeros!) al dușmanilor săi a apărut o superstiție: „Nu rosti niciodată numele lui Cao Cao, ca nu cumva bătrânul dragon să-și facă apariția!” Asta seamănă cu vechea zicală-superstiție occidentală: „Nu rosti niciodată numele unui demon, ca nu cumva să apară!”

În această privință, Cao Cao avea aceeași filosofie ca generalul american Nathan Bedford Forrest din armata confederată, care, la insistențele de a dezvălui „secretul” care-l face să câștige bătălie după bătălie, s-a răstit: „Secretul constă în cine ajunge primul cu cei mai mulți!”

Când războiul propriu-zis era inevitabil, Cao Cao făcea tot posibilul să obțină date cât mai bogate cu putință despre dușmani, folosind spioni Lin Kuei ca să adune informații și trimițând totodată alți spioni să acționeze ca agenți provocatori, să „scindeze forțele inamicului” semănând divergențe și confuzie.

Și, cu toate că făcea la propriu „regulile” în privința luptei, atunci când timpul și climatul – circumstanțele și întâmplările – o cereau, Cao Cao putea să renunțe la fel de repede la reguli, în

favoarea unei manevre neortodoxe și neașteptate, menită să-i aducă victoria.

Spre exemplu, deși ne spune „Nu-ți aduna niciodată oștirea în gerul năprasnic al iernii sau în arșița aprigă a verii, fiindcă e prea greu pentru soldații de rând”, el personal a atacat cu succes regatul Wu în miezul iernii.

Altă dată însă, Cao Cao și-a semnat la propriu condamnarea la moarte când a culcat la pământ, din greșeală, lanurile unui fermier, asta după ce le dăduse oamenilor săi ordine exprese să lase neatins pământul fermierului. Cao Cao a cedat numai după multe rugăminți – și după ce oștirea lui a fost la un pas de rebeliune – și și-a retezat părul ca pedeapsă.*

Cao Cao își folosea știința neagră nu doar asupra dușmanilor, ci, la nevoie, și asupra propriei oștiri.

Când a fost anunțat că rezerva de grâne a armatei a fost lăsată să scadă periculos de mult, Cao Cao și-a chemat ofițerul șef însărcinat cu proviziile, pe nume Wang Hou, și i-a spus:

– Am nevoie de ceva din partea ta. Ceva necesar pentru a-i asigura pe oșteni că nu i-am neglijat.

– Stăpâne, orice ai nevoie, îți dau bucuros, a spus Wang cu o plecăciune.

Fără altă vorbă, Cao Cao și-a scos sabia din teacă și l-a decapitat! Apoi a înfipt capul lui Wang într-o țeapă, pe care a pus o tăbliță ce spunea simplu: „Wang Hou, responsabil cu grânele”. Astfel, soldații lui Cao Cao au văzut că ofițerul răspunzător de foamea pe care o răbdau a fost pedepsit de mult-iubitul lor general.

La fel ca orice meșteșugar, Cao Cao știa cât e de important să-ți respecti uneltele meseriei. Meșteșugul și meseria sa era războiul, iar uneltele meseriei, oștirea lui loială. Totuși, a fost suficient de inteligent să creeze ideea informării strict pe bază de necesitate: „Trupele pot împărtăși bucuria unei campanii realizate cu succes, dar nu și durerile conceperii ei”.

* În China antică, tunsul părului era o pedeapsă drastică, întrucât mulți chinezi își purtau părul lung, în coadă, având credința că, după moarte, zeii sau Buddha cel ceresc îi va ridica în Rai ținându-i de coada de păr împletit (n.a.).

Desigur, Cao Cao își rezerva pentru dușmani cele mai bune trucuri: exploatarea slăbiciunilor acestora sau, cum spunea el: „Îmi las dușmanii să-mi creeze victoria”.

Odată, aflându-se prins în capcana unui defileu îngust, cu dușmani la ambele capete, Cao Cao și-a pus soldații să sape nișe în pereții defileului, iar apoi, lăsând jumătate din oameni ascunși în nișe, a avansat cu îndrăzneală ca să atace dușmanul la capătul îndepărtat. Văzându-l că înaintează, forțele inamicului aflate în spatele lui s-au grăbit să între în trecătoare, cu intenția de a-i ataca ariergarda expusă.

Dar imediat ce au trecut de soldații puși de Cao Cao să se ascundă în pereții defileului, aceștia au apărut în spatele lor și au atacat ariergarda inamicului! Atunci, Cao Cao și-a întors brusc propriile trupe înapoi, zdrobind inamicul între cele două jumătăți ale bștirii sale.

Forțele inamice aflate la capătul îndepărtat al defileului au fost atât de uluite de această întorsătură, încât nu numai că n-au sărit în ajutorul aliaților prinși în capcană, ci, mai mult, au fugit cuprinse de panică!

Potrivit lui Cao Cao, există cinci calități pe care trebuie să le aibă un general: înțelepciune, integritate, compasiune, curaj și severitate. A se compara cu Sun Tzu, capitolul I, versetul 7.

Dacă acestea sunt cele cinci calități, înseamnă că trăsăturile negative pe care vrem să le căutăm la inamic (și în cele din urmă să găsim o cale de a le exploata!) trebuie să fie opusele lor:

înțelepciune	ignoranță
integritate	trădare
compasiune	cruzime/ură
curaj	lașitate/frică (una din cele cinci slăbiciuni periculoase)
severitate	milă (alta din cele cinci slăbiciuni periculoase)

În final, recunoașterea meritelor lui Cao Cao se extinde mult dincolo de câmpul de luptă.

Cao Cao a fost acuzat că a rescris *Ping Fa* a lui Sun Tzu. Fie că e adevărat, fie că nu, i se recunoaște meritul de a fi împărțit *Arta războiului* a lui Sun Tzu în cele treisprezece capitole pe care le cunoaștem. De asemenea, i se atribuie meritul de a fi

creat (sau cel puțin de a fi perfecționat) o formă de luptă cu mâinile goale numită *wu shu*, în care a încorporat lecțiile practice învățate de el pe câmpul de luptă. În prezent, această artă marțială este numită Kung-fu „Zidul de fier”.

În cele din urmă, Cao Cao a devenit regele statului Wei și a fost supranumit „regele marțial”, pentru măiestria sa expertă în arta războiului. Ulterior, fiul său a devenit împărat și și-a declarat tatăl T'ai Tzu, adică „întemeietorul respectat” al dinastiei Wei.

Citirea feței la chinezi

„Chipul omenesc conține o lume a secretelor.”

Henry Linn, *What Your Face Reveals*

În acest moment ar trebui să nu existe nicio îndoială în mintea ta că dobândirea capacității de a descifra intențiile și intriga pe chipul unui om face deseori diferența între a săruta buzele Victoriei și a-ți pupa dușmanul în fund!

În vreme de război, anticiparea mișcărilor unei armate dușmane de 10000 de oameni se reduce deseori la descifrarea corectă a expresiilor feței unui singur comandant inamic sau la citirea adevărului pe fața unui spion capturat, care este... interogant intens. (Vezi *Theatre of Hell: Dr. Lung's Complete Guide to Torture*, 2003.)

Indiferent dacă încerci să descifrezi expresiile de pe fețele aflate în jurul tău la masa de pocher sau de pe chipul unui avocat necinstit aflat în fața ta la masa tratativelor, indiferent dacă urmărești să-ți determini dușmanul să-și lase garda jos sau doar să determini o fetișcană frumoasă să-și coboare standardele, în acest moment ești suficient de instruit în știința neagră și controlul minții ca să poți citi indiciile și tresăririle de pe chipul cuiva, care trădează de multe ori neliniștea ascunsă sau duplicitatea. (Vezi Figura 18.)

Chinezii însă duc abilitatea de a descifra chipurile la un nivel superior, susținând că sunt capabili nu doar să deducă personalitatea unui om după forma și trăsăturile feței, ci și că pot afla trecutul, prezentul și chiar viitorul aceluși om.

După cum îți dai seama, această formă de interpretare a fizionomiei merge mult dincolo de simpla observare a broboanelor de sudoare de deasupra buzei de sus a partenerului de

pocher. Potrivit chinezilor, chipul omului se schimbă în funcție de gândurile lui. Faptele bune și intențiile bune pot determina schimbări pozitive în *joss*-ul tău (noroc, soartă, karma), lucru care se va reflecta pe fața ta. Faptele rele și intențiile rele, pe de altă parte, cauzează schimbări corespunzător de nefericite, care se vor arăta și ele pe fața ta. (Poate că ar fi trebuit să-i spună cineva lui Dorian Gray acest lucru!)

Siang Mien, arta chineză a „citirii feței”, datează de mii de ani și constituie una din cele mai vechi profesii în China. Într-o cultură care continuă să țină la mare preț intuițiile, abilitățile și artele prevestirii (ex. astrologia, numerologia), citirea fețelor a avut întotdeauna popularitate, mai ales în rândul aristocrației. Nu e un secret că pe baza *Siang Mien* a fost ales nu doar un singur împărat al Chinei.

Deși interzisă, împreună cu alte superstiții feudale, când comuniștii au preluat puterea în China, citirea feței și-a păstrat popularitatea până în prezent. În ciuda interdicției, comuniștii din eșalonul superior, inclusiv Mao, și-au păstrat credința neclintită în această artă, lucru știut de toată lumea.

Gui Gu-Tze, din perioada războaielor interstatale, este considerat „părintele citirii feței” la chinezi. Autor al manualului clasic de citire a feței intitulat *Xiang Bian Wei Mang* (250 î. Hr.), Gui Gu-Tze a fost totodată un mare filosof și pedagog. Întâmplarea a făcut ca unul dintre adepții săi să fie Sun Bin, autorul *Artei pierdute a războiului* și descendent direct al lui Sun Tzu.

Fără îndoială, Gui Gu-Tze și-a extras informațiile deopotrivă din observații și calcule personale și din surse străine, cum ar fi textele străvechi pe tema citirii feței importate din țări precum Tibetul și India. Spre exemplu, *Kama Sutra* oferă învățături despre arta cunoașterii caracterului unui bărbat pe baza trăsăturilor sale (Lung și Prowant, 2001:65).

Se știe de asemenea că Gui Gu-Tze a fost influențat de două respectate pseudoștiințe chineze. Prima a fost *I-Ching*, un sistem străvechi de divinație ce datează din secolul al XII-lea î. Hr. și este considerat probabil cea mai veche carte din lume (Linn, 1999:9).

A doua sursă evidentă de influență chineză asupra lui Gui Gu-Tze a fost teoria taoistă *Wu-hsing*, „Cele cinci elemente” (vezi Lung și Prowant, 2001:31).

La fel ca în cazul multor alte superstiții, pseudoștiințe și simple caraghioslăcuri din viață, nu contează dacă tu personal crezi sau nu în arta citirii feței. Atât timp cât cel cu care ai de a face crede în ea, asta te va afecta. Așa că ar fi cazul cel puțin să ne familiarizăm cu ea. Cei care cred în acest sistem îl pot folosi ca să te judece dinainte, să te plaseze într-un stereotip în clipa când intri pe ușă, pe baza unui lucru extrem de simplu, cum ar fi forma feței.

Nu uita nicio clipă că credințele – oricât de bizare și de neîntemeiate – își vor găsi oricând adepți. Iar credința e mai puternică decât realitatea (11 septembrie).

În ceea ce privește viitorul citirii feței, această practică e teafără și nevătămată în tot Orientul. Linn (1999) afirmă: „Fără îndoială, arta fascinantă a citirii feței va continua să joace un rol semnificativ în evenimentele politice, sociale, culturale și personale din China, cu un viitor promițător în procesele de selecție a personalului și de luare a deciziilor strategice atât în corporațiile private, cât și în agențiile guvernamentale din lumea întreagă” (pagina 8).

Există vreo șansă ca în epoca actuală, a înaltei tehnologii, citirea feței să cadă în dizgrație? În niciun caz. La fel de populară ca oricând în Orient, citirea feței continuă să câștige popularitate în Occident, unde au fost deja create programe de computer care combină arta străveche a citirii feței cu biometria modernă, bazată pe tehnologie de vârf.

Următoarea tehnică relativ banală de citire a feței te va ajuta să afli dacă un anumit om te minte: știi deja că poți depista un râs mincinos dacă ochii nu zâmbesc și ei împreună cu gura. Folosindu-ți degetul mare (sau o carte de joc etc.) ca să acoperi pe furiș partea de jos a feței individului – gura zâmbitoare –, poți vedea dacă expresia ochilor se potrivește cu cea a buzelor.

De asemenea, după Siang Mien, jumătatea stângă a feței umane este yang (masculină, conștientă), iar jumătatea dreaptă este yin (feminină, inconștientă). Ca urmare, cele două jumătăți nu sunt totdeauna în acord una cu alta. Mascând jumătate din

chipul unei persoane, îți poți da seama când cele două jumătăți nu sunt în acord (adică o jumătate va părea că, de fapt, se încruntă ușor), ceea ce arată cel puțin faptul că persoana are îndoieli cu privire la ceea ce spune.

Viclenia samurailor

*„Când nu poți fi păcălit de oameni,
vei fi ajuns la înțelepciunea strategiei.”*

Miyamoto Musashi

Oricine știe că samurail n-au nimic în comun cu ninja. Samurail se călăuzeau după *Bushido*, un cod strict de conduită și cavalierism care le cerea să se confrunte cu alți samurai față-n față, pe un câmp de luptă puternic luminat.

Ninja, pe de altă parte, preferă să se furișeze la adăpostul întinericului. Singurul lor cod este „*Masakatsu!*” – orice dă rezultate – și se confruntă față-n față cu adversarul doar atunci când n-au încotro.

Tacticile ascunse ale ninja erau atât de detestabile pentru idealul de conduită și confruntare onorabilă al samurailor, încât un șogun samurai a interzis chiar și rostirea cuvântului „ninja” (literal, „cel care intră pe furiș”), sub amenințarea pedepsei cu moartea. Totuși, se știe că multe clanuri ninja medievale au fost întemeiate de samurai *ronini*. Și, cu toate că nu se vorbește despre asta, nici măcar samurail „respectabili” nu se dădeau în lăaturi să folosească din când în când câte un truc ninja.

Când un samurai folosea tactici ninja și izbândeă, intra în istorie ca geniu marțial strălucit și neconvențional. Dacă însă eșua, chiar și după ce recurgea la tactici ninja în disperare de cauză, nu numai că-și pierdea viața, ci era și declarat demn de tot disprețul pentru că a îndrăznit să încalce sacrul cod *Bushido*.

Aceeași contradicție între idealul războinic și strategia practică este întâlnită la scandinavi. Chiar și zeii scandinavi precum Odin și Thor, deși preferau luptele cumplite, care să le garanteze dreptul de a se lăuda în Walhalla, au câștigat tot atâtea bătălii cu știința neagră (controlul minții) ca și cu securea de război.

După cum vom vedea, unii dintre cei mai reputați samurai japonezi au folosit tactici și tehnici ninja și, mai mult decât atât,

câtorva dintre acești eroi respectați li se atribuie meritul de a înființat proprii școli ninja.*

Arta influenței după Yoritomo

„Să-i influențezi pe alții! Ce dar minunat și ce reușită garantată pentru cel care-l posedă!”

B. Dangennes

În jurul anului 762 d. Hr., în Japonia a fost creat un corp specializat de cavaleri. Aleși din familii înstărite și cunoscute drept *Kondei* („Tinerii bravi”), aceștia au fost primii samurai. Până atunci, armata japoneză fusese alcătuită în principal din pedestrași înarmați cu sulite, dar acești noi samurai preferau sabia, simbol evident al rangului lor și, de asemenea, al faptului că erau dispuși să provoace vătămare fizică la cel mai mică afront. Codul lor era *Bushido*, „Calea (do) războinicului (bushī)”.

Când nu erau ocupați să-și apere domeniul de amenințări reale și imaginare, liderii de clan samurai (*daimyo*) se distrau fabricând motive de a porni la război împotriva clanurilor de samurai rivale. În cele din urmă, în 1192, Yoritomo, *daimyo* al clanului Minamoto, a reușit să-și învingă rivalii și a devenit primul șogun al Japoniei. Yoritomo a izbândit acolo unde atâția alții dinaintea lui eșuaseră, folosind o combinație belicoasă de luptă cu sabia și știință neagră.

Yoritomo a fost ajutat de fratele lui mai mic, Yoshitsune, căruia i s-a atribuit ulterior înființarea *Karuma-hachi-ryu*, o școală de arte marțiale specializată în a-i învăța pe soldații Minamoto tactici de gherilă (ninja).

Legenda spune că Yoshitsune a învățat artele sale marțiale neortodoxe de la demonii pădurii, pe jumătate oameni, pe jumătate corbi, numiți *Tenqu* – o referire slab mascată la clanurile ninja Shinobi care trăiau în pădurile din centrul Japoniei și care și-au pus abilitățile mortale de experți în slujba cauzei Minamoto.

Data fiind cruzimea lui Yoritomo, nu e deloc surprinzător că s-a coborât la alierea cu detestații ninja. Ca să-și sporească oștirea,

* O mențiune specială (ne)onorabilă i se atribuie lui Hideyoshi Toyotomi, un om de rând – nici măcar samurai prin naștere! – care și-a folosit în anii 1500 tehnica ninja pentru a deveni domnitorul necontestat al Japoniei (Lung și Prowant, 2000:8) n.a.

Yoritomo a acordat rangul de samurai „barbarilor” *ainu* (literal, „păroșii”), locuitorii caucazieni originari ai insulelor japoneze (cf. „Samurai Anthropologist”, în revista *Discover*, septembrie 1989).

În ciuda marilor sale înfăptuiri, Yoritomo a intrat pe lista neagră a istoriei, ca un Stalin al epocii sale, un dictator crud și părănoic care, imediat ce a pus mâna pe putere zdrobindu-și dușmanii din prezent, a început să-și regleze conturile cu toți inamicii din trecut. A reglat aceste conturi și, în același timp, a alcătuit o listă cu toți cei pe care-i bănuia că ar putea să reprezinte o amenințare în viitor – inclusiv fratele său, Yoshitsune, pe care Yoritomo l-a acuzat, pe drept sau pe nedrept, de plănuirea unei lovituri de stat.

Precaut, Yoshitsune a evadat și a devenit personaj de legendă, ajungând în cele din urmă un Robin Hood în variantă japoneză. Yoritomo, la fel ca Stalin, și-a depășit în longevitate dușmanii. În mod ironic, războinicul care a reușit în sfârșit să fină în frâu Japonia a avut parte de o moarte banală, în urma unei căzături de pe cal.

Deși moralisții minimizează înfăptuirile lui Yoritomo, afirmând că și-a croit drum spre putere prin măcel și apoi a păstrat puterea pedepsindu-i exemplar – rapid, sigur și sângeros! – pe toți cei care i s-au opus, adevărul este că Yoritomo a folosit diplomația tot atât de des ca decapitarea.

La fel ca mulți cuceritori, Yoritomo a descoperit că e ușor să cucerești, dar să controlezi, nu. El a înțeles de timpuriu că cheia cuceririi și controlului indivizilor și a imperiului constă în capacitatea de a-ți exercita influența. Influența înseamnă pur și simplu capacitatea de a înlocui vrerea altora cu vrerea noastră.

Ideile și tehnicile lui Yoritomo în ce privește stăpânirea la perfecție a „artei influenței” au fost transpuse în engleză prin intermediul vocii „traducătorului/interpretului” său, B. Dangennes, în 1916.

Yoritomo expune douăsprezece modalități prin care ne putem spori „influența” și, cu ajutorul ei, puterea personală:

Prin sporirea forțelor psihice. Expresia „forțe psihice” este sinonimă cu „capacitatea și agilitatea mentală”, de exemplu puterea de percepție, de concentrare și de luare a deciziilor.

Yoritomo susține că toți oamenii au o nevoie înnăscută de ceva ce el numește „căutarea permanentă a tot ce este mai înalt”, dorința de a face eforturi ca să ne atingem potențialul maxim, să trăim și să ne exprimăm pe deplin.

*„Lupta pentru viață devine tot mai grea, iar puterea
facultăților noastre ascunse ar trebui să se extindă,
în concordanță cu necesitățile tot mai mari.”*

Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Șapte sute de ani mai târziu, de cealaltă parte a lumii, Nietzsche a numit același imbold înnăscut „voință de putere”.

Incapacitatea de a ne ridica la înălțimea potențialului nostru, fie din cauza propriei indolențe, fie din cauza amestecului deliberat al dușmanilor noștri este cauza celui sentiment vag de nemulțumire care există într-un cotlon al minții celor mai mulți dintre noi.... sentiment de nemulțumire pe care un inamic alert și abil îl poate încuraja foarte ușor, transformându-l în sentimente tot mai autodistructive de îndoială, defetism și ură de sine. Desigur, putem face și noi același lucru dușmanului nostru!

Așadar, primul pas pentru sporirea influenței – fie și numai pentru a ne apăra – constă în a ne dezvolta capacitățile mentale și a le folosi pe deplin. Adu-ți aminte: ideea că ne folosim doar 10% din creier e un mit și un pretext! Dar e adevărat că omul obișnuit își folosește creierul doar cu o eficiență de 10%.

„Leacul” pentru asta? Simplu: *refuză să fii „obișnuit”!*

Sporește-ți forțele psihice, capacitățile mentale și, astfel, îți mărești puterea de a-i influența pe alții. Căci la ce bun să cultivi o viță-de-vie de soi, dacă nu faci vin din ea?

*„Părerile sunt lipsite de putere atât timp cât nu fac decât să
nedumerească creierul, fără să înnarmeze mâna.”*

Joseph von Hammer, *History of the Assassins*

Prin persuasiune. Exercitarea influenței prin persuasiune presupune subtilitate, o mai bună sincronizare cu celălalt pentru a-l îmboldi în direcția pe care o dorim și la faptele pe care dorim să le facă.

Yoritomo oferă patru îndrumări pentru a-i convinge pe alții:

1. Înlătură suspiciunea, stabilind o relație de încredere cu ei.
(Vezi „Arta minciunii”, în capitolul 5.)

2. Învață să asculți atât ceea ce spun alții (conștient și inconștient), cât și ceea ce nu spun. Nu e asta esența controlului minții?
3. Nu teroriza.
4. Prefă-te, cel puțin, că împărtășești simpatiile lor.

Prin influența ochilor. De la privirea severă de reproș a părinților și profesorilor de care învățăm să ne temem în copilărie, până la privirile ademenitoare și periculoase pentru buzunar ale fotomodelilor și până la căutătura dominatoare a unui Rasputin sau Charlie Manson, ochii noștri au puterea de a mustra, seduce și încremeni.

În *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001) am învățat cât de important este să facem contact vizual și, de asemenea, să „citim” ochii celuilalt, ca să ne dăm seama când minte de înghetațe aple.

„Puține persoane scapă influenței ochilor omeniești. Dacă privirea lor e imperioasă, subjugă; dacă e tandră, emoționează; dacă e tristă, străpunge inima cu melancolie.”

Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Yoritomo spune că putem duce această metodă la un nivel superior asimilând capacitatea de a influența (comunica) prin privire, de a ne lăsa trăirile afective – sincere sau simulate – să izvorască liber din ochii noștri. Asta înseamnă nu doar să ne creăm o uitătură plină de forță, dominatoare, care-l va face garantat pe celălalt să încremenească locului, ci și să stăpânim la perfecție acele priviri sincere, pline de compasiune și afectuoase care sunt cheia ce descurie inimi.

Incontestabil, o simplă privire îl poate influența pe celălalt.

- Ochii îndreptați în jos le spun oamenilor că suntem supuși... și nu reprezentăm o amenințare.
- Ochii îndreptați rezervat într-o parte spun că ești modest... și poate un pic timid. (Băieți, luați notă, fetelor le place la nebunie când faceți asta!)
- Ochii mari înseamnă interes intens.
- A face cu ochiul o dată, cu un aer clandestin, îl transformă instantaneu pe celălalt în complice.
- Când faci cu ochiul și zâmbești, asta poate trimite cu gândul la pasiune.

Astfel, cu o singură privire exersată, putem să arătăm aprobare sau să stârnim confuzie, să aprindem pasiuni sau să declanșăm paranoia; o singură privire îi influențează și pe prieteni, și pe dușmani, trezind emoții pozitive sau negative.

Prin cuvinte și vorbire. Yoritomo ne recomandă să vorbim concis și agreabil, avertizând că „Abundența prea mare a cuvintelor e ostilă convingerii”.

„Cuvântul este cea mai directă manifestare a gândului; de aceea, el este unul dintre cei mai importanți agenți ai influenței când se înveșmăntează în precizie și claritate, fiind un element indispensabil pentru a deștepta convingerea în mintea ascultătorilor.”

Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Pe lângă faptul că s-a aflat în avangarda epocii sale prin înțelegerea valorii propagandei concise, dacă avem încredere în traducerea lui Dangennes, e foarte posibil ca Yoritomo (1916) să fi inventat ideea de a contracara sindromul duratei de atenție scurte printr-o exprimare concisă și meșteșugită: „Cei care știu să-și prezinte ideile în câteva fraze, într-o manieră care-și lasă amprenta asupra ascultătorilor, pot să devină foarte ușor lideri ai maselor” (pagina 62).

Metoda lui Yoritomo de a crea mesaje simple și eficiente presupune mai întâi să *cugetăm profund*, în prealabil, la ceea ce vrem să spunem, apoi să *ne transformăm ideile în imagini*. Când elaborăm aceste imagini, Yoritomo recomandă (1) să folosim cuvinte incisive, care (2) descriu imagini mentale pe care le putem implanta cu ușurință, (3) imagini care vor prinde rădăcini în mintea ascultătorilor. Apoi suntem liberi să proiectăm aceste imagini în mintea altora folosind ceea ce Yoritomo numește „forma luminilor și a umbrelor”, adică sinceritate când este cazul, subterfugiu când este util, în funcție de situație și de temperament.

Regulile de vorbire ale lui Yoritomo

- Vorbește cu concizie.
- Vorbește cu claritate.
- Vorbește cu moderație.
- Vorbește cu discreție. Yoritomo spune: „De la indiscreție la minciună e un pas mic...”

Tot el spunea: „Vorbirea este distribuitoarea gândurilor care ne înconjoară, iar sugestiile făcute în mod repetat, după ce se impregnează în anumite grupuri de celule din creierul nostru, se deplasează prin afinitate și afectează același grup de celule din creierul altor ascultători” (pagina 65).

Prin puterea exemplului. J. Paul Getty spunea: „Nu există armă psihologică mai puternică decât exemplul”. Cu alte cuvinte, ești cunoscut după cei cu care te însoțești.

„Tovărășiile noastre cele mai frecvente nu sunt niciodată indifferente pentru mentalitatea noastră și ne supunem întotdeauna, de bunăvoie sau înconștient, ascendentului acelora care ne înconjoară, asta dacă n-avem suficientă influență asupra minții lor ca să-i determinăm să ni se supună.”

Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Îi influențăm pe cei din jur sau ne influențează ei pe noi. (Și tu, care credeai că poți înceta să-ți mai faci griji cu privire la presiunea din partea egalilor după ce termini liceul!) Uneori, cei din jurul nostru formează o rețea pozitivă, de sprijin, care ne întărește, stimulându-ne imaginația și punându-ne la încercare capacitățile, făcându-ne să fim mai buni.

Pe de altă parte, tovarășiile noastre pot fi negative, ne putem afla în capcana unor relații toxice, înconjurați de vampiri care ne secătuiesc de vlagă și ne consumă resursele prețioase. (Vezi „Războinicii din umbră”, mai târziu.)

S-a spus că nu-i poți învăța pe alții ceea ce nu știi și că nu-i poți conduce acolo unde nu mergi... *Sigur că poți!* Politicienii nu mai luptă alături de soldații pe care-i trimit să moară pe pământ străin, iar antrenorii de sport din liceu sunt chemați deseori să-l suplinească pe profesorul de algebră. La nevoie, „simulezi până când reușești”...sau, cel puțin, până ajungi la ușă!

Spune drept, ai fi cu adevărat surprins să afli că, în majoritatea situațiilor, cei mai mulți oameni habar n-au ce naiba fac? Tocmai de aceea sunt atât de ușurați când apare un tip care preia controlul și pare să știe ce se petrece... un om dispus să le ia responsabilitatea de pe umeri (adică să-i despovăreze de greutatea luării deciziilor și de riscul de a fi învinovați ulterior, când totul merge oribil de prost!).

Capitolul unu, versetul unu din „Biblia liderului de cult” spune: *eliberează* turma de orice responsabilitate (adică de frică de vinovăție sau învinuire viitoare) și fă-o să creadă că știi ce faci, și te va urma oriunde! Conducem prin puterea exemplului. Îi învățăm pe alții prin puterea exemplului. Și învățăm la rândul nostru prin puterea exemplului, deseori fără a fi conștienți de asta.

Nimic nu-i inspiră pe cei slabi de înger mai mult decât să vadă exemplul altcuiva care ia atitudine când are șanse aproape nule de reușită, care sfidează cu curaj monștrii nemiloși (Gary Cooper în *High Noon*, 1952). Și cine poate uita imaginea celui demonstrant singuratic chinez care, în iunie 1989, a rămas neclintit, sfidător în fața șirului de tancuri care se apropiau?

Sigur că politicienii și liderii de cult sunt experți la fabricarea de dușmani convenabili în fața cărora să ia atitudine, inspirându-și adepții prin exemplul lor eroic... inspirându-i pe acei adepți să bage mâna mai adânc în buzunar.

„Capacitățile și înfăptuirile sunt lucruri de bună-credință pe care nu îndrăznește nimeni să le pună la îndoială, oricât de neconvențional ar fi omul care le demonstrează.”

J. Paul Getty

Prin influența psihică. Dangennes a definit „influența psihică” astfel: „Este arta de a înlocui lipsa de hotărâre a altora cu propria noastră voință, căreia i se supun orbește, uneori inconștient, mereu bucuroși să se simtă călăuziți și îndrumați de o putere morală pe care n-o găsesc în ei înșiși” (în Yoritomo, 1916:82).

Yoritomo are grijă să arate că această copleșitoare influență psihică nu e o forță magică și nici hipnoză propriu-zisă, deși, ca adept al științei negre, vei depista rapid în ea elementele de tehnică autentică a hipnozei (Lung și Prowant, 2000:89). Yoritomo (1916) descrie influența psihică drept „intensitatea hotărârii” care țâșnește spre exterior ca un val ce scaldă și inundă voința celorlalți:

„Nu este necesar să recurgem, așa cum pretind mulți, la magie ca să devenim maeștri în arta de a ne influența semenii; necesar mai presus de toate este să ne întreținem constant o stare de suficientă putere de voință încât să ne impunem poruncile asupra minților

capabile doar de supunere. Când ajunge la un anumit punct, intensitatea hotărârii are o influență amețitoare căreia puțini muritori de rând i se pot opune, căci îi învăluie înainte să fie conștienți de ea și, ca atare, înainte să viseze măcar să încerce să se depărteze" (pagina 82).

Prin decizii. Yoritomo continuă: „Așadar, poți deprinde această artă, atât de dificilă și totuși atât de importantă, pentru că influența exercitată asupra altora de către cel obișnuit să ia decizii înțelepte și prompte este întotdeauna considerabilă" (pagina 108).

Îi admirăm pe oamenii care pot lua hotărâri. Și ne place să fim considerați oameni capabili de a lua hotărâri. Dar studiile arată, de asemenea, că ne place ca alții să ia deciziile în locul nostru, să ne despozeze de responsabilitate. Firește, tu ești excepția. (He-he-hel)

Adevărul regretabil este că oamenii nu sunt prea buni la luarea hotărârilor. Cu cât lucrurile se schimbă mai mult... cu atât oamenii rămân neschimbați.

Școlile de azi predau regurgitarea, nu rezolvarea problemelor.

Ca urmare, așa cum spune Yoritomo: „Celor mai mulți nehotărâți le place să se păcălească singuri prin iluzii pe care le creează imaginația lor și, astfel, devin foarte des arhitecții propriilor necazuri" (pagina 100).

Tocmai de aceea, cunoștințele elementare de rezolvare a problemelor constituie o cerință categorică a controlului minții:

- *Definește clar problema.* Puțini oameni trec de acest prim pas. Când nu reușești să treci de acest pas, ceea ce faci se cheamă „văicărit”.
- *Opțiunile de brainstorming.* Pune pe hârtie orice posibilă soluție, oricât de exagerată ar părea. Nu te opri până nu obții cel puțin douăsprezece opțiuni.
- *Ierarhizează opțiunile.* Redu-ți la jumătate opțiunile de brainstorming, păstrându-le doar pe acelea cu cele mai mari șanse de succes... apoi redu-le iarăși la jumătate. Ia opțiunile cu care ai rămas (cel puțin trei) și aranjează-le în ordinea descrescătoare a probabilității, a fezabilității.
- *Pune-ți în aplicare cea mai bună opțiune.* Fă-o și gata.

- Adaptează-te la schimbarea condițiilor. Dacă e nevoie, treci la a doua opțiune, apoi la a treia, păstrând acele elemente din opțiunile unu și doi care au fost cel puțin viabile parțial.

Yoritomo adaugă că hotărârile trebuie luate folosind:

- Reflecția și concentrarea;
- Prezența de spirit (conștientizarea);
- Voința (hotărârea de a duce o decizie la bun sfârșit);
- Energia (puterea de a duce o decizie la bun sfârșit);
- Imparțialitatea (capacitatea de a observa și a decide obiectiv);
- Dorința de dreptate, urmărirea recompensei, a echilibrului și a finalizării (idee exprimată la secole întregi după Yoritomo de școala gestaltistă din psihologie);
- Prevederea, având grijă să oprești problemele înainte ca lucrurile să scape de sub control.

(Ca să știi și tu: ceea ce este pentru un om dorință de dreptate este răzbunare pentru altul!)

„Maestrul excelează în rezolvarea conflictelor înainte ca ele să se producă, în cucerirea dușmanilor săi înainte ca aceștia să devină amenințări.”

Tu Mu, 803 – 852

Celor indolenți și neinițiați, prevederea și anticipările noastre le vor da impresia că avem percepție extrasenzorială. În vremuri mai puțin luminate, gânditorii liberi (*deplini*) de felul acesta erau declarați vrăjitoare și blasfematori. Cum de îndrăznesc să provoace Curtea și Biserica folosindu-și mai mult de 10% din creier! Să-ți fie rușine, Galileo Galilei, să te ia ciuma, Giordano Bruno! Ca să-l citez iarăși pe Yoritomo (1916): „N-ar trebui să confundăm prevederea cu arta divinației, deși, în ochii vulgului, ea capătă uneori chipul acesteia” (pagina 101).

Ai aflat deja că folosirea la capacitate maximă a celor cinci simțuri ale tale poate fi luată cu ușurință de unii drept posesie a unui al șaselea simț magic. Suntem avertizați să nu profităm de această consecință (sau dar?) neprevăzută.

Potrivit lui E.B. Condillac (1715 – 1780):

„Cel care-i influențează pe alții trebuie să știe, mai presus de toate, să se influențeze pe sine ca să dobândească

facultatea concentrării, care le va permite să atingă cel mai mare grad de discernământ. Numeroși prezicători și-au câștigat influența asupra celor mulți numai datorită acelui spirit de concentrare care trece drept profeție. E o greșeală și o iluzie să dai crezare magiei care este înșelătorie, dar purtăm în noi o putere egală cu cea a vrăjitorilor ale căror fapte sunt istorisite; aceasta este magia influenței pe care omul prudent și cu stăpânire de sine o exercită întotdeauna asupra semenilor săi.”

Desigur, tu unul n-ai fi niciodată ispitit să profiți de o astfel de percepție eronată (naivitate, prostie) a altora. (He-he-he!)

Pe de altă parte, ar putea fi în avantajul tău dacă dușmanul crede că deji capacitatea de a-i citi gândurile, de a-i anticipa fiecare mișcare. Ceea ce e superstiție pentru un om este mântuire pentru altul. Superstiția e deseori cea mai potrivită – și mai facilă – cruce pe care să răstignești un individ. (Vezi *Kyonin-No-Jutsu*, Lung și Prowant, 2001:76.)

Prin ambiție. Joseph von Hammer (1935) spunea: „Omului ambițios nu-i pasă câtuși de puțin ce cred alții, dar îi pasă cât se poate de mult să afle cum îi poate folosi pentru realizarea proiectelor sale”. Înainte era un lucru bun să fii considerat ambițios. Dar în prezent, dacă ești prins încercând să câștigi teren – să-ți dezvolți capacitățile –, de cele mai multe ori ești acuzat că încerci să fii mai bun decât colegul (sau colega). În plus, în circuitul actual al evitării discriminării, asta înseamnă că ești inerent rasist, misogin sau șovin.

În prezent, *ambitiția* devine cu repeziciune un cuvânt obscen. Dar în vremea sa, Yoritomo o considera un lucru bun: „Prin credință nestrămutată vom obține cea mai mare putere, vom dobândi calitățile care-l fac pe om să fie aproape mai presus de condiția umană, căci ele îi permit să-i guverneze și să-i supună pe cei care-l înconjoară” (pagina 43).

În continuare, Yoritomo dă două exemple de modalități în care ambiția aduce influență:

În primul rând, ambiția arată curaj și îndrăzneală și, astfel, ne transformă într-un exemplu pentru ceilalți. În al doilea rând, ambiția învinge sărăcia. Yoritomo spune: „Sărăcia este permisibilă

numai dacă este voluntară, adică dacă este rezultatul unei hotărâri care preferă această condiție alteia, mai strălucită, dar mai puțin independentă [...]. Chiar și așa, averea este cheia multor lucruri minunate și, mai presus de toate, este cheia multor influențe" (pagina 125).

Deși goana după avere, în sine, nu este un ideal înalt, a fi bogat prezintă mai multe avantaje, dincolo de faptul că este dovada concretă a capacității noastre de a elabora o campanie – fie ea militară sau financiară – și de a o duce la îndeplinire cu succes. Bogăția ne conferă o putere care poate fi folosită pentru a-i ajuta pe alții, precum și un mijloc de a trezi interesul celor mulți și de a-i influența. Și, în definitiv, despre asta este vorba: puterea de a influența.

Yoritomo are ultimul cuvânt, unul durabil, în ceea ce privește acumularea averii, afirmând un adevăr universal, la fel de evident în vremea lui cum continuă să fie și într-a noastră: „Săracul exercită prea puțină influență asupra celor mulți" (pagina 122).

De asemenea, Yoritomo avertizează că ambiția noastră ar trebui să fie lipsită de falsă modestie, de mijloace nedemne și de intrigi și iluzii, întrucât acestea sunt defecte de caracter pe care un dușman vigilant le poate exploata foarte ușor. Deși, la modul ideal, ambiția noastră ar trebui să fie lipsită de intrigi, succesul unui om trezește inevitabil invidia și dușmănia celor mulți.

Ce face un „om cu influență" cu dușmanii săi?

Potrivit lui Dangennes, în Yoritomo (1916): „Își ridică ochii prea sus ca să recunoască turma vulgară a celor invidioși care mișună la picioarele sale, se mulțumește să-i respingă cu vârful cizmelor; asta, dacă nu cumva, săcâit sau chinuit prea tare de atacurile lor neîncetate, nu-i zdrobește sub tălpi, așa cum facem cu o insectă supărătoare, pe care încercăm mai întâi s-o alungăm și pe care o distrugem, fără rea-voință, doar ca să scăpăm de înțepăturile ei repetate și iritante" (pagina 121).

Ce spunea Machiavelli despre dușmani? Sau îi lași în pace... sau îi zdrobești cu totul!

După ce am investit timp și efort pentru a deprinde la perfecție arta influenței, ar trebui oare să ne simțim vinovați când constatăm că putem exercita cu ușurință această putere de influență asupra altora, ba chiar și atunci când folosim orice tactică

a științei negre (controlului minții) pentru a obține avantajul necesar ca să ne atingem scopurile? Ar trebui oare tigru cel răbdător și vigilent să se simtă vinovat pentru că a înșăcat cimpanzeul distrat care s-a depărtat prea tare de copac? Ar trebui ca săpătorul de șanțuri care asudă toată săptămâna ca să-și hrănească familia să se simtă vinovat când își primește leafa? Ar trebui ca absolventul să se simtă vinovat când își primește în sfârșit diploma?

Doi oameni primesc săbii identice; unul meșterește un flaut cu care să se amuze și să ne irite pe noi, ceilalți, pe când celălalt își folosește eficient sabia ca să-și croiască un viitor. Yoritomo se exprimă astfel: „În ceea ce-i privește pe aceia în a căror minte înlocuim voința pe care tind s-o manifeste cu voința noastră, ei sunt în general suflete inerte sau de-a dreptul vicioase, care-și combină defectele înăscute cu un fel de slăbiciune morală ce-i face accesibili la influențele din afară” (pagina 92).

Compară atitudinea nemiloasă (sau înviorătoare?) a lui Yoritomo față de ceea ce numește în altă parte „minți încete” cu afirmațiile unui alt adept al științei negre, șase sute de ani mai târziu. În 1795, marchizul de Sade scria: „În ceea ce privește acele suflete vulnerabile care pot fi «corupte» de scrierile mele, spun: cu atât mai rău pentru ele”.

În Orient, asta se numește karma. În Occident, se spune simplu că primești ceea ce meriți.

„Nu le e dat tuturor să aibă acel spirit agresiv necesar pentru a stăpâni influențele ce trebuie să emane din creierul nostru pentru a determina formarea convingerilor altora.”

Taishi Yoritomo

Prin perseverență. Yoritomo spunea: „Perseverența este mama multor daruri; din ea se naște circumspecția care merge mână-n mână cu dedicarea și cu răbdarea” (pagina 129).

În Yoritomo (1916), Dangennes definește perseverența drept „îndreptarea lentă, dar sigură spre un obiectiv care capătă formă tot mai clară cu cât ne apropiem de el” (pagina 128).

Gândește-te la perseverență ca fiind sinonimă cu tenacitatea, dar antonimă a săcăielii. Perseverența dă roade. Săcăiala nu face decât să-i enerveze pe oameni. (Vezi „Tipuri de refuz”, „Arta nu-gocierii”, capitolul 5.) Prin perseverență ne ducem la împlinire demersurile. Această reușită, la rândul ei, dă naștere la influență, nu doar sub forma recompensei concrete (avere etc.), ci

și sub forma uimirii și admirației și, da, a invidiei pe care ne-o arată alții.

Când oamenii ne văd ca pe o persoană care perseverează până când misiunea este îndeplinită, văd un lider demn de încredere pe care-l vor urma bucuroși pe orice drum... și un dușman periculos, cu care detestă să-și încrucișeze pașii. În aceste vremuri apatice, când rămânem pe traseul propus, când perseverăm cu fermitate (sau când îi putem păcăli pe alții să creadă că o facem), trezim mai mult respect – exercităm mai multă influență – decât concurența noastră, care face treabă de mântuială. Perseverăm mergând pur și simplu înainte. Trecând peste obstacole, ocolindu-le, trecând pe sub ele; folosind absolut toate mijloacele aflate la dispoziția noastră ca să ne atingem obiectivul. Pas cu pas... Masakatsu!

Ca să-l citez pe Yoritomo: „Fiecare operă este alcătuită dintr-o înșiruire de acțiuni mai mult sau mai puțin infinitezimale; perfecțiunea fiecăreia dintre ele contribuie la cea a întregului” (pagina 145). Tot el spunea (pagina 128): „Puțini oameni se nasc în puf, dar oricine poate urmări să câștige avere printr-o serie de eforturi continue și raționale [...]. Omul care sare o sută cincizeci de metri dintr-un salt își va petrece toată viața cu încercări ridicole, dar dacă vrea să urce constant treptele care-l duc la acea înălțime, o va atinge, mai devreme sau mai târziu, în funcție de dexteritatea, agilitatea și perseverența de care dă dovadă”.

Prin concentrare. Potrivit lui Yoritomo (1916): „Fără concentrare nu este posibilă nicio reușită” (pagina 141). Concentrarea, sinonimă cu atenția, este penultimul pas de pe „Nobilă cale cu opt părți” a lui Buddha care ne duce la iluminare.

În budism, atenția/concentrarea se manifestă în practică sub forma meditației și constituie esența ramurii zen (în chineză Ch'an), care a ajuns să fie preferată de samurai. Accentul pus de zen pe dezvoltarea puterii de concentrare se potrivește perfect cu stilul de viață al samurailor, care trebuie să pășească zilnic pe granița deja subțire dintre viață și moarte.

Pentru un samurai, cea mai mică pierdere a concentrării poate însemna vătămare gravă chiar și atunci când nu face decât să se antreneze în *dojo*, cu atât mai mult pe câmpul de luptă.

În orice domeniu de activitate, de la săpatul șanțurilor până la dezgroparea secretelor murdare ale inamicului, lipsa de concentrare este inamicul numărul unu.

„Dacă reflectăm bine, vedem că majoritatea necazurilor noastre se datorează neglijenței.”

Taishi Yoritomo

Ca urmare, cei care nu-și fac timp să-și dezvolte puterea de concentrare, cei care-și lasă concentrarea să șovăie și cei a căror concentrare o perturbăm noi intenționat și cu succes sunt deja pierduți. Ca să-l citez iarăși pe Yoritomo: „[Ei] reușesc doar cu greutate să se concentreze la o sarcină care necesită puțină atenție; sunt sclavii instabilității impresiilor lor; începuturile, oricât de grele, îi găsesc de fiecare dată plini de entuziasm, dar această fervoare se răcește în scurt timp și, dacă reușita nu apare imediat, se vor grăbi să renunțe la proiect și să se dedice altuia, care va avea în scurtă vreme același sfârșit” (pagina 134).

Prin încrederea în sine. Există două tipuri de încredere în sine: cea pe care o avem cu adevărat și cea pe care ne prefacem că o avem. Orice manifestare de încredere în sine, reală sau simulată cu succes, îi poate impresiona (influența) pe alții.

„Încrederea în sine este temelia curajului și forța motrice a acțiunii.”

Taishi Yoritomo

Încrederea în noi înșine îi câștigă pe oameni de partea noastră. Tocmai de aceea, Dangennes o numește „mama convertirii”. Când manifestăm încredere în noi înșine, asta-i inspiră pe ceilalți, fie prin încrederea (crența)-lor corespondentă în noi, fie prin încrederea pe care le-o inculcăm (implantăm) convingându-i că și ei pot izbândi. Dangennes stipulează, în Yoritomo (1916): „Ca să o implantăm în inima altora, trebuie să o avem – această splendidă încredere în noi înșine care face minuni” (pagina 170).

Câștigăm încredere în noi înșine pur și simplu încercând. Nu e neapărat să și reușim. A ne aduna curajul ca să încercăm pentru prima oară un lucru necunoscut necesită mai mult efort decât a merge mai departe după un eșec. Tocmai de aceea, visele dușmanului trebuie descurajate (și, la nevoie, zdrobite!) înainte ca el să poată face acel prim pas – cel mai înspăimântător –

care, fie că învinge, fie că pierde, îl va umple de încrederea necesară pentru a face pașii următori... în direcția noastră!

Prin compasiune. Pentru Yoritomo, *compasiune* nu e sinonim cu *milă*. El folosește termenul cu sensul de „intrare pe aceeași lungime de undă” cu alții și mai ales cu ținta noastră. Acest demers debutează cu simpla oglindire verbală și fizică și avansează până la rezonarea psihică, în cadrul căreia exprimăm aceeași atitudine și aceleași credințe ca și ținta noastră.

Când oamenii cred că simțim ce simt și ei, că ne identificăm cu ei, asta le dă încrederea de care au nevoie ca să se deschidă în fața noastră, deschizând calea pentru ceea ce Dangennes numește „sugestie benefică” (pagina 179).

După ce am instituit compasiunea, ne putem exercita nou-găsită influență pentru a-i conduce cu binișorul pe ceilalți în direcția dorită de noi. (Vezi „Arta seducției”, în capitolul 5.)

„Unul dintre secretele puterii de dominare constă în a genera similitudinea sentimentelor, adoptându-le pentru moment pe cele aflate în gama persoanei pe care vrem s-o influențăm.”

Taishi Yoritomo

„Adevărata influență asupra altora se dobândește numai cu prețul stăpânirii de sine depline.”

Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence*

Fără sabie, fără gând

„Zenul [lui Musashi] era lipsit de zeități. Era zenul vechilor războinici samurai, care meditau ca să-și perfecționeze respirația și, mai presus de toate, lovitura cu sabia.”

Bart Kosko, *Fuzzy Thinking*

În timpul vieții sale violente, Ben No Soke, mai bine cunoscut sub numele Miyamoto Musashi (1594 – 1645), a omorât peste o mie de oameni, mai bine de șaiszeci dintre ei în dueluri personale, iar restul, luptând într-unul sau altul din cele șase războaie pe care le-a purtat de-a lungul anilor. Deși la vremea morții sale Musashi era recunoscut de toți drept *Kensai*, „sfânt al sabiei”, cel mai mare spadasiu din câți au trăit vreodată în Japonia, în mod ironic, Musashi a învins cu ajutorul minții tot atâția dușmani câți a învins cu sabia.

La început, Musashi și-a însușit la perfecție lupta cu sabia lungă, tradițională a samurailor, după care a creat un stil de luptă folosind două săbii lungi, care a dus la înființarea școlii sale, Nitten-ryu, „Două săbii”.

Nemulțumit, Musashi a continuat să-și perfecționeze *do* („calea”) aleasă deprinzând la perfecție lupta cu alte arme ale samurailor – arcul, sulita și așa mai departe. Tot nemulțumit, a îndrăznit să studieze arme *ninja* interzise.

De foarte multe ori, ferindu-ne constant de necunoscut, cădem la picioarele familiarului.

Musashi a deprins *kakushi-jutsu*, arta *ninja* de a lupta cu arme mici, ușor de ascuns, studiind totodată școala *Emmei-ryu*, „Cercul transparent” (și contribuind la întemeierea acesteia) – cf. *Classical Budo*, de Donn F. Draeger, Weatherhall Press, 1973. Așadar, Musashi a ucis în bătăliile de amploare, ca și în numeroasele dueluri personale, folosind toate armele convenționale ale epocii sale, precum și unele „arme din mediu” neconvenționale (ex. teaca goală, un pumnal, o creangă de copac, un arc fără coardă).

Dar indiferent ce armă se afla în mână sa, Musashi și-a înfrânt întotdeauna dușmanii folosind în primul rând știința neagră (controlul minții), exploatându-le slăbiciunile emoționale, brava, furia și confuzia.

Cu doi ani înainte să moară – de bătrânețe, dacă-ți vine să crezi! –, Musashi și-a pus pe hârtie ideile, tacticile și tehnicile, în lucrarea *Go Rin No Sho*, Cartea celor cinci cercuri, o lectură obligatorie pentru toți cei care studiază serios știința neagră. (Și, da, se va da un examen pe baza ei... un examen care se cheamă „viață”!)

Partea cu cele „cinci cercuri” a rezultat din faptul că Musashi și-a împărțit scrierea în „Teren” (Pământ), „Foc”, „Vânt” (sau Stil), „Apă” și „Gol” (sau Pădure), denumirile reflectând abordarea strategică de ansamblu a fiecărui capitol. (Vezi Wu-Hsing în *Black Science*, Lung și Prowant, 2001).

Deși a fost scrisă acum 400 de ani, Cartea celor cinci cercuri a lui Musashi rămâne una dintre cele mai importante lucrări clasice despre război din câte s-au scris vreodată și referirile la ea se fac cu respect, fiind plasată alături de *Ping-fa* a lui Sun Tzu.

Departate de a fi un manual „depășit” despre lupta cu sabia în epoca medievală, *Cartea celor cinci cercuri* este recunoscută pentru aplicațiile sale în toate sectoarele vieții omenești. Oamenii de afaceri japonezi educați o consultă zilnic.

Musashi a fost unul dintre primii gânditori originali, neconvenționali. Din păcate, nu toți își fac timp ca să-și dezvolte această capacitate. Ca urmare, deși mulți îl apreciază pe Musashi, la fel de mulți se confruntă cu problema aplicării învățăturilor sale în practică, a transferării ideilor și instrucțiunilor sale de pe câmpul de luptă cu sabia, pe teritoriul științei negre, a controlului minții.

Musashi ar spune: „Totul înseamnă luptă cu mintea!” Orice bătlăie se câștigă în primul rând în minte.

De aceea, când ne elaborăm atitudinea de ansamblu, strategia de viață în general și cea pentru demersurile speciale în particular, trebuie să ne concentrăm la a ne dezvolta ceea ce Musashi numește *senki*, „spiritul războinic”. *Senki* include combinația de concentrare și hotărâre, dar nu se limitează la acestea.

Oricare ar fi sarcina pe care o avem de îndeplinit, trebuie să ne concentrăm asupra ei tot atât de intens ca în situația în care ne-am afla față-n față cu un samurai, într-o confruntare pe viață și pe moarte. Ce e valabil pe câmpul de luptă e valabil și-n sala de ședințe. Pe câmpul de luptă, ajunge cea mai mică greșală de concentrare – o ezitare a spiritului nostru războinic – ca să avem parte de o moarte rapidă. E foarte simplu.

Același lucru este valabil și în sălile de ședințe, teren la fel de nemilos, unde o clipă de pierdere a atenției la momentul nepotrivit ajunge ca să ne zboare averea pe fereastră – lumea noastră se prăbușește și ne trezim că trăim într-o cutie de carton, pe stradă. Moarte lentă. La asta se referă Musashi când ne spune că „atitudinea de fiecare zi” trebuie să fie aceeași ca „atitudinea marșială”.

Așadar, trebuie să ne păstrăm tot timpul spiritul războinic. Studiarea învățăturilor lui Musashi ne poate ajuta să ne dezvoltăm acest spirit neînfrânt.

Dacă examinăm cu atenție *Go Rin No Sho*, observăm că strategia lui Musashi are cinci teme principale:

1. Devino una cu dușmanul.
2. Perturbă echilibrul dușmanului.

3. Unu este egal cu 10 000 000.
4. Două săbii sunt mai bune decât una.
5. Nicio sabie e mai bună decât două săbii.

Devino una cu dușmanul. Musashi spune: „A deveni una cu dușmanul înseamnă să te plasezi mental în poziția lui”. Această afirmație aduce aminte de dictonul lui Sun Tzu: „Cunoaște-te pe tine însuși și cunoaște-ți dușmanul și nu vei fi înfrânt nici într-o mie de bătălii”.

Acesta este principiul numărul unu, nu doar în luptă, ci și în viață. El aduce aminte și de spusele lui Clauswitz: „Niciun plan de bătălie nu supraviețuiește primului contact cu inamicul”.

Mascăm acele părți ale noastre pe care nu vrem să le vadă alții, zugrăvind un portret grandios al persoanei și al motivației noastre (oricât de deformat și de fals colorat!), o imagine pe care o etalăm cu mândrie ca să-i atragem sau să-i intimidăm pe alții.

Inamicul are misiunea de a ne împiedica să-l „citim” ca pe o carte de povești. Și în tot acest timp, noi încercăm să-i zărim adevărata față, știind că și el și-o ascunde în spatele măștii colorate țipător pe care o înfățișează lumii.

Vrem să-i înțelegem spiritul și să-i descoperim resursele. „Și atunci e ușor să-l înfrângi cu altă metodă, odată ce-i vezi resursele.”

În același timp, trebuie să urmărim avertismentul lui Musashi din capitolul „Apă”: „Nu-ți lăsa dușmanul să-ți vadă spiritul”.

Perturbă echilibrul dușmanului. Îmi mișc dușmanul. Dușmanul nu mă mișcă. Odată ce înțelegem cum gândește inamicul, putem lua măsuri ca să-l dezechilibram.

În capul listei lui Musashi cu modalități de a dezechilibra inamicul se află pericolul, greutatea și surpriza, toate menite să determine ceea ce Kensei numește „o fluctuație a spiritului inamicului”. În continuare, Musashi arată cum ne putem dezechilibra adversarul în timpul luptei de unu la unu, înspăimântându-l cu corpul, cu vocea și cu sabia noastră.

Nu e greu de văzut cum pot fi aplicate aceste trei elemente în lupta psihologică: limbajul corporal, mergând de la cel seducător până la cel intimidator; cuvântul potrivit rostit la urechea nepotrivită, în momentul potrivit; lama aceea de oțel, cu tăișul ca de brici, pe care o ținem în portbagaj ca să ne croim drum prin... hățișul birocrăției (metaforic vorbind, desigur).

Musashi spune: „Victoria e sigură când dușmanul este prins într-un ritm care-i încurcă spiritul”. Asta e treaba noastră.

Ceva mai încolo, în capitolul „Vânt”, Musashi ne oferă cinci modalități de a „muta atitudinea unui adversar” și a-l dezechilibra:

1. Atacă acolo unde spiritul lui este lax (ex. exploatează orice lene sau lipsă de concentrare a inamicului). Când este posibil, creează această stare.
2. Stârnește-i confuzia. Când este posibil, creează această stare.
3. Irită-l (folosind furia și frustrarea). Când este posibil, creează această stare.
4. Îngrozește-l. Frica este prima din cele cinci slăbiciuni periculoase, mortale. Fă și imposibilul ca să creezi această stare. Adu-ți aminte de sfatul lui Machiavelli cum că e mai bine (mai sigur!) să fii temut decât iubit.
5. Profită de ritmul perturbat al inamicului când acesta e tulburat.

Unu este egal cu 10 000 000. Pentru Musashi, strategia de a învinge un singur om în duel este aceeași cu strategia de a învinge o armată întreagă, și invers: „Spiritul necesar pentru a înfrânge un singur om este același ca pentru a înfrânge zece milioane de oameni”.

Musashi nu e singurul de această părere. „Câștigarea unei bătălii în fruntea unei mari oștiri n-ar trebui să se deosebească de câștigarea unui duel cu sabia” (Yagu Munenori, 1529 – 1646). Ideea că, studiind o parte a unui lucru, putem discerne un tipar mai mare este o idee străveche.

În Japonia există o zicală care spune: „Do cea mică duce la Do cea mare”. În acest caz, *do* înseamnă „cale”, drumul pe care-l urmărim în viață. Cu alte cuvinte, esența și sensul întregului univers pot fi înțelese prin atenția neclintită acordată unei „do” mai mici (în acest caz, *cale* înseamnă o disciplină precum artele marțiale sau altă artă ori meșteșug).

Indiferent dacă este vorba de un duel cu sabia sau un duel al voințelor, observarea defectelor minuscule de mișcare și motivație, de gândire și acțiune constituie cheia pentru găsirea fisurii fatale din apărarea inamicului – fizică și psihică. Până și războinicul cu cea mai solidă armură poate fi pus la pământ de cele mai puțin păzite stări afective. În mod similar, reușita de mici

proporții deschide calea demersurilor mai îndrăznețe. Exemplul dat de Kensei pentru acest lucru este faptul că putem să construim o măreață statuie a lui Buddha plecând de la un model de o șchioapă.*

Două săbii sunt mai bune decât una. Chiar și celor cuprinși de reverență în fața măiestriei lui Musashi în arta luptei cu două săbii le scapă de foarte multe ori semnificația filosofică a școlii celor două săbii a lui Musashi.

Două săbii înseamnă să ne folosim toate resursele, să ne dezvoltăm ceea ce Musashi numea privirea dublă, a vederii și a percepției. Potrivit lui Kensei, „Percepția e puternică, vederea e slabă”.

Dacă această idee sună întrucâtva familiar, asta e pentru că am menționat-o în partea I a acestei cărți... și în aproape toate paginile care au urmat!

Altfel spus, ochiul (și celelalte organe de simț) ne poate înșela cu ușurință. Pentru a contracara acest lucru, trebuie să ne dezvoltăm o percepție mai profundă, mai intuitivă, care folosește „săbiile gemene” reprezentate de inimă (instinct/intuiție) și minte (gândire și rațiune).

În cultura samurailor, acest lucru era cunoscut sub numele *Bunbu Itchi*, literal „peniță și sabie”, amintindu-le samurailor să caute să-și echilibreze studiul artelor marțiale cu cel al artelor liberale. Musashi însuși a dedicat timp pentru deprinderea la perfecție a caligrafiei și picturii. Capitolul „Teren” din cartea sa ne spune: „Cunoaște cele mai mărunte lucruri și cele mai mari, cele mai superficiale lucruri și cele mai profunde”. În limbajul uzual de azi, am spune că, cu cât dispunem de mai multă experiență și acces mai mare la informații, cu atât sunt mai mari șansele să putem profita de orice ocazie prielnică sau să contracărăm orice amenințare ce ne bate la ușă – ori ne-o dăramă!

La un alt nivel, *două săbii* înseamnă să ne folosim ambele emisfere cerebrale, și pe cea stângă, și pe cea dreaptă, gândirea concretă și cea abstractă, facultățile depline de care dispunem. (Vezi „Două capete judecă mai bine decât unul singur”, în partea a II-a.)

* Există în asta o metaforă și, poate, un koan zen: modelul de o șchioapă ne reprezintă pe fiecare dintre noi, meniți (?) să devenim un mare Buddha (n.a.).

Nicio sabie e mai bună decât două săbii. Se povestește că, atunci când shihan-ul primei academii de luptă cu sabia la care a studiat Musashi (dintre multe altele) s-a hotărât să se retragă din activitate, i-a lăsat cea mai prețioasă katana a sa elevului cu vechimea cea mai mare... dar lui Musashi i-a dăruit teaca goală.

Cei care studiază budismul zen vor înțelege imediat semnificația gestului. Acest dar a prefigurat crearea de către Musashi a școlii sale „Fără sabie”.

În *Go Rin No Sho*, Kenisei își exprimă disprețul față de ceea ce el numește „spiritul îngust”, o combinație de minte închisată și previzibilitate. În continuare, Musashi ne avertizează să ne ferim să avem o armă preferată ori o atitudine preferată de luptă, fiindcă asta ne face previzibili. Prin urmare, oricât de bun ai deveni la lupta cu o sabie – și chiar cu două –, rămâi limitat de ceea ce poate face sabia.

Nu te limita niciodată. Asta e treaba inamicului tău.

Dacă nu preferi nicio armă sau strategie anume, dușmanul n-are habar ce vei folosi în luptă, așa că trebuie să încerce să se pregătească pentru toate posibilitățile și să se apere din toate unghiurile de atac posibile... sarcină imposibilă. Sun Tzu înțelegea acest lucru: „Dacă inamicul nu știe unde voi ataca, este forțat să se pregătească pretutindeni. Forțat să se pregătească pretutindeni, nu e puternic nicăieri”.

Nimic nu ilustrează mai bine Calea „Fără sabie” a lui Musashi (și nu ne educă mai bine în privința ei) decât povestirea ce urmează:

Într-o zi, Musashi este provocat la duel de un samurai belicos, amândoi călătorind de pe o insulă pe alta cu podul mobil.

– Care e stilul tău de luptă? vrea să știe samuraiul.

– Stilul fără sabie, replică Musashi.

Derulare rapidă înainte: în ciuda tuturor eforturilor lui Musashi de a-l ignora, samuraiul stârnește gâlceavă și Musashi acceptă într-un final să se dueleze cu el. Dar, propune el, în loc să se lupte pe podul mobil cel strâmt, ar fi mai indicat să se lupte pe limba de nisip de care se apropie.

Provocatorul acceptă imediat și sare peste bord când podul mobil trece pe lângă limba de nisip.

Ajuns pe limba de nisip, samuraiul se răsucește rapid, cu sabia pregătită... și vede podul mobil care-și continuă călătoria spre țărmul îndepărtat, iar la bordul lui, Musashi zâmbeste și-și face cu mâna!

Câteva ore mai târziu, inundat de umilință și clocotind de furie, provocatorul iese în sfârșit la țărm și-l găsește pe Musashi într-o mică barcă cu vâsle, pescuind răbdător.

– M-ai păcălit! răcnește samuraiul.

– Nerăbdarea ta de a muri te-a păcălit, replică Musashi, ridicând din umeri.

– Stilul tău fără sabie nu-mi poate învinge sabia! declară provocatorul, apropiindu-se amenințător.

– Te-a învins deja, spune Musashi, mulțumit de sine.

Nedumerit de aparenta lipsă de îngrijorare a victimei sale, provocatorul ezită, observând pentru prima oară că Musashi e neînarmat.

– Unde-ți e sabia? întreabă samuraiul, gândul la noi șicane făcându-l precaut.

– Spadasinul fără sabie își ține sabia acolo unde-i e de cel mai mare folos, răspunde criptic Musashi.

– Gata cu șmecheriile! Unde-ți e arma? întreabă poruncitor samuraiul, cu sabia ridicată deasupra capului.

– Acolo, oftează Musashi, arătând spre apa care plescăie în jurul bărcii.

Bănuitor, samuraiul se apleacă prudent peste bord...

– Nu, zău! Nu văd decât propria mea reflexie.

– Și tocmai acolo își ține sabia spadasinul fără sabie... în mintea inamicului, explică Musashi, zdrobind capul samuraiului cu vâsla grea a bărcii.

Dacă povestirea îți pare familiară, poate că ai văzut aceeași lecție în filmul lui Bruce Lee, *Enter the Dragon* (1973). Poate că relatarea este anecdotică, deși în provocarea considerată cea mai mare din câte a trăit Musashi, în 1612, el a reușit să-l omoare pe maestrul spadasin Sasaki Kojiro folosind o sabie din lemn pe care o cioplise dintr-o vâslă.

*„Când nu vei putea fi păcălit de oameni,
vei înțelege înțelepciunea strategiei.”*

Miyamoto Musashi, 1645

Râsul cu nasurile lungi

„Leapădă-te chiar și de Legea Adevărată,
ca să nu mai vorbim de cele false.”

Takuan, 1573 – 1645

În cadrul folosirii stratagemelor *Kyonin-no-jutsu*, ninja din clanul Shinobi din Japonia medievală au alimentat credința că descind din odraslele de diavoli numite *Tengu* (literal, „nas lung”).

Musashi nu a fost singurul samurai medieval prins că „râde cu nasurile lungi”, adică îmbogățindu-și abilitățile de samurai cu tactici și tehnici ninja.

Yagu Munenori a fost un altul. Munenori era fiul lui Yagu Muneyoshi (1529 – 1606), respectat samurai strateg. În tinerețe, Munenori a studiat la școala zen *Rinzai*, fiind elev al maestrului Takuan, și a învățat cele cinci virtuți ale samurailor: omenia, loialitatea, politețea, înțelepciunea și încrederea.

Apreciem lumina doar din cauza nopții.

Ca să câștige un avantaj, Munenori a studiat la *Shinkage-ryu*, școala „Noua umbră”, întemeiată în secolul al XVI-lea de maestrul Kamiizumi Hidetsuna.*

La *Shinkage-ryu* se învăța lupta cu sabia și alte tactici derivate din ninjutsu.

La fel ca Musashi și majoritatea gânditorilor independenți (adică adepți ai Științei negre!), Munenori era suficient de înțelept ca să nu se mulțumească doar cu înfăptuirile de ieri.

Odată ce a ajuns să stăpânească la perfecție sabia și multe alte arme din artele marțiale, Munenori a avut o revelație: dacă e prins fără vreo armă?

Făcând următorul pas logic, Munenori și-a pus tot restul vieții în slujba creării și dezvoltării artei *Muto* (literal, „fără sabie”, dar diferită de stilul lui Musashi) de luptă fără arme. Particula *mu* din *Muto* vine din cuvântul chinez *wu*, care înseamnă „nimic”; to este „sabie” – de aici, *Muto*. Arta *Muto* a lui Munenori avea ca specialitate dezarmarea adversarului înarmat.

* Ți-l aduci aminte pe Hidetsuna din incidentul cu „prăjiturile de orez” din *Black Science* (Lung și Prowant, 2001:162) n.a.

Într-o demonstrație în fața șogunului Tokugawa, Munenori a dezarmat cu ușurință mai mulți samurai, înarmați cu diferite arme.

Când un *daimyo* călare a luat în derâdere stilul de luptă fără arme al lui Munenori, spunând batjocoritor că Muto va fi inutilă în fața unui atacator călare, Munenori a plesnit calul acestuia peste bot, făcându-l să se ridice pe picioarele din spate și să-l arunce pe samurai la pământ, Munenori dezarmându-l apoi cu ușurință pe omul năucit. Șogunul a fost atât de încântat de această demonstrație, încât i-a dat lui Munenori sarcina de a preda Muto trupelor Tokugawa.

În lucrările de ficțiune japoneze, Munenori este înfățișat deseori ca o combinație între Jack Spintecătorul și J. Edgar Hoover, din cauza faptului că a recrutat ninja pentru a forma o rețea secretă de poliție, pe care a folosit-o nemilos ca să-i spioneze pe dușmanii șogunatului Tokugawa și să se „ocupe de ei”.

Musashi și Munenori au murit la interval de un an unul față de altul. Dar dacă Musashi și capodopera sa, *Go Rin No Sho*, au căpătat renume mondial, textul la fel de inspirat și de educativ ale lui Munenori, intitulat *Heiko Kaden Sho*, este prea puțin apreciat dincolo de granițele Japoniei.

Textul lui Munenori a fost scris în 1632, cu treisprezece ani înainte de *Cartea celor cinci cercuri* a lui Musashi, și putem doar să facem speculații despre măsura în care strategia lui Munenori a influențat dezvoltarea strategiei lui Musashi.

Idealul lui Munenori este cel de a deveni un om cu *daiki taiku*.

„Un om cu *daiki taiku* nu se preocupă deloc de lucrurile învățate sau de legi. Există în toate lucruri învățate, legi și interdicții. Cel care a atins starea supremă le înlătură. Acționează liber, după voie. Cel care iese din granițele legii și acționează după voie este numit om cu *daiki taiku*.”

Hiroaki Sato, *The Sword and the Mind*

Asta aduce a Nietzsche, și pe bună dreptate, căci este o chemare la eliberarea fluxului liber al „voinței de putere”, la atingerea unui punct impecabil în care nu mai suntem limitați de legile dependenței și conduitei. În Japonia, acest lucru este numit *shibumi* – a trăi fără cusur.

Asta nu constituie un îndeemn la anarhie, la încălcarea legilor pentru simpla plăcere juvenilă de a o face, ci este conceptul esențial din zen: ca să ajungem să stăpânim cu adevărat o artă, trebuie să învățăm mai întâi forma și tehnica adecvate... iar apoi să dăm uitării acele tehnici, când ajungem în punctul în care arta și meșteșugul ne devin a doua natură și pot fi aplicate fără gândire conștientă. Astfel, transcendem legile care guvernează respectiva artă.

În strategia generală a lui Munenori pentru obținerea – și păstrarea! – superiorității putem identifica mai multe tactici și tehnici, toate fiind în mod necesar practice, aplicabile atât în luptă, cât și în intrigile de curte, mortale și ele.

Ken și kan: a vedea. Pentru a supraviețui suficient de mult timp ca să ajungi un om cu *daiki taiku*, este necesar să-ți dezvolti deopotrivă *ken* și *kan*. *Ken* înseamnă a observa cu ochii. *Kan* înseamnă „intuiție”, un nivel mai profund al percepției (adică „a vedea” cu mintea). (Mai ții minte afirmația lui Musashi cum că „Percepția e puternică, dar vederea e slabă”?)

Toți marii maestri sunt de acord: a vedea doar cu simțurile nu înseamnă a vedea cu adevărat.

Hyori: a nu fi văzut. Munenori susține că pentru un om cu *daiki taiku* este justificată folosirea absolut tuturor mijloacelor (*masakatsu*) necesare atingerii scopurilor sale: „Chiar dacă-ți ascunzi înăuntru adevărul, iar în exterior îți desfășori stratagema, când reușești, în cele din urmă, să-ți aduci adversarul pe drumul adevărului, toate înșelătoriile devin adevăruri”.

Asta include folosirea *hyori*, adică „manevră dublă”, pe care Munenori o definește ca „stratagema de a obține adevărul prin înșelătorie”. „Adevăr prin înșelătorie”? Ce orwellian! (Să nu uităm că Munenori conducea poliția secretă a regimului Tokugawa.)

Hyori înseamnă că ne ascundem intențiile folosind tehnici *kyoku* („înșelătorie”) concepute pentru a-l ademeni pe adversar, mimând slăbiciunea („Când ești puternic, fă să pari slab”, Sun Tzu) și, prin stratageme precum *suigetsu* (literal, „lună pe apă”), ne apropiem de inamic (prin deghizare, prefăcându-ne prietenoși etc.).

Munenori și-a extras tehnicile de învingere a adversarului pe căi psihice din confruntări fizice reale, după ce a sesizat asemănările între câmpul de luptă fizic și cel al minții.

Războiul e război; contează prea puțin dacă inamicul își ascunde adevărata față după un zid de sulite sau un evantai, dacă te atacă cu arme de oțel sau cu sarcasme – nu lăsa nicio ofensă nepedepsită!

Spre exemplu, semnele din limbajul corporal, *Shin-myo*, care-i transmiteau lui Munenori intenția altui spadasin de a-l lovi se deosebeau prea puțin de indiciile pe care le remarca atunci când era mințit de cineva.

Munenori și-a împrumutat în mare măsură strategia supremă – pentru lupta fizică și pentru cea psihică deopotrivă – din observațiile sale asupra ninja. Din aceste observații a distilat opt „atitudini de atac”, comune atacurilor fizice cu sabia și/sau atacurilor cu spada minții. (Vezi Figura 22.)

Figura 22: „MANEVRE DUBLE” HYŌRI, NUMITE ȘI „DANSUL SPIRIDUȘILOR”.

Denumire	Numită și	Semnifi- cația	Strategia fizică	Strategia mentală
Kasha	Korinbo	„Roata florii”	Expune partea stângă, lovește la dreapta.	Ofertă falsă de pace. Prefă-te că te temi de ad- versar.
Akemi	Fugenbo	„Corp expus”	Momește-l, ademenește-l.	Fă-ți-l prie- ten, împriete- nește-te cu prieteniului.
Zentai	Tarobo	„Aștep- tare de- plină”	Așteaptă răbdă- tor, lovește brusc.	Fă-l para- noic. Fă-l să se pregă- tească pretu- tindenți, că să nu fie puter- nic nicăieri (Sun Tzu)

Denumire	Numită și	Semnifi- cația	Strategia fizică	Strategia mentală
Tebiki	Eiibo	„Prindere în cap- cană”	Mimează retra- gere bruscă, atrage-l în am- buscadă.	Prefă-te că ascuți, prefă-te prie- ten ca să-l atragi în am- buscadă (stil <i>Butoiul de Amontillado</i>).
Ranken	Shu to- kubo	„Sabie dezlân- țuită”	Dă impresia că lovești la nime- reală, simulează un prim atac in- tenționat nereu- șit înainte de a lansa adevăratul atac.	Fă-l excesiv de încrezător în sine, fă-l să te subesti- meze.
Jo	Nigu- soku	„Două arme”	Luptă simultan cu doi adver- sari, ținându-l pe unul în calea celuilalt.	Dezbină și stăpânește asmuțind un inamic asu- pra altuia.
Ha	Uchi- modo	„Dezvol- tarea”	Folosește un atac dublu, distră- gându-ți adver- sarul cu prima lovitură înainte să-i dai lovitura de grație (simi- lar cu Ranken).	Distrage-i atenția și energia de la adevărata țintă pe care o vizezi. Fă-l să irosească resurse pre- țioase.
Kyu	Futari- kake	„Lovitura finală/de grație”	Luptă cu doi ad- versari simultan, împingându-l pe unul în celălalt (similar cu Ni- gusoku).	Introdu sus- piciune între aliați.

De la intrigi politice până la asasinat, foarte multe dintre me-
todele medievale ale lui Munenori rămân relevante în prezent
pentru studierea științei negre și a controlului minții.

Războiul din minte. „Omul aflat în postura de general trebuie să fie capabil să-și facă tabăra și să-și manevreze oștirea în luptă nu doar pe câmpul de bătălie propriu-zis, unde se hotărăște victoria sau înfrângerea, ci și în interiorul minții sale. Aceasta din urmă este arta războiului din minte.”

Prevederea. „Să prevezi frământări pe baza diferitelor întâmplări din stat și să le oprești înainte să se declanșeze.”

Schimbarea. „A profita dinainte de o ocazie prielnică presupune să observi cu atenție mintea adversarului și să faci mutarea potrivită chiar înainte ca el să ia o decizie.”

Intriga. „Stăpânul tău poate fi înconjurat de lingăi, care, aflați în fața lui, își iau un aer prefăcut de moralitate, dar când privesc în jos, la cei conduși, au o căutătură furioasă. Acești oameni, dacă nu te faci mici în fața lor, te vor vorbi de rău pentru o faptă bună. Ca urmare, nevinovații vor suferi, iar păcătoșii vor prospera. Înțelegerea acestui lucru este mai importantă decât capacitatea de a evalua stratagemele adversarului într-o luptă cu sabia.”

Asasinatul. „Uneori, din cauza răutății unui singur individ, mii de oameni suferă. Așa că-l uciți pe acel individ, ca să poată trăi miile de oameni. În acest caz, e adevărat că tăișul care aduce moartea poate fi sabia ce dăruiește viață.”

Exercițiul. „O nestemată neșlefuită atrage murdărie și praf. Una șlefuită nu se murdărește nici dacă ajunge în noroi. Antrenează-te intens și șlefuește-ți mintea, ca să dureze.”

Strategia. „Ceea ce ai de făcut este să-ți obligi adversarul să-ți urmărească schimbările și, urmărind schimbările sale ce decurg de aici, să învingi.”

Experiența. „Ca să explic mintea în cuvinte: ea există în alții și în tine deopotrivă și face zi și noapte lucruri bune sau rele, în funcție de karma ei. Mintea pleacă de acasă sau distruge o țară și, în funcție de posesorul ei, poate fi bună sau rea. [...] Cum însă puțini explorează și scot la lumină ceea ce este mintea cu adevărat, ea continuă să-i inducă în eroare pe toți. [...] Celor care, din întâmplare, i-au scos la lumină adevărata natură le este greu să pună în practică ceea ce au aflat. Capacitatea de a vorbi elocvent despre minte poate să nu însemne iluminare pe această temă. Chiar dacă vorbești îndelung despre apă, gura ta nu se udă.

Chiar dacă vorbești elocvent despre foc, gură ta nu se înfierbântă. N-ai cum să cunoști adevărata apă și adevăratul foc fără să le atingi; nu le poți cunoaște explicându-le pe baza cărților. La fel, chiar dacă vorbești elocvent despre mâncare, foamea nu e alinată. Capacitatea de a vorbi nu ajunge pentru a cunoaște subiectul dat [...] atât timp cât nu se poartă așa cum vorbesc, încă n-au ajuns să cunoască mintea. Subiectul va rămâne necunoscut până când fiecare om își explorează mintea și o cunoaște pe deplin."

Modestia? „Nu spun aceste lucruri pentru că am ajuns să-mi stăpânesc propria minte. Spun aceste lucruri chiar dacă mi-e greu să mă port, să mă mișc și să stau nemișcat ca și cum mintea mea ar avea dreptate, ca și cum aș asculta de poruncile unei minți corecte. Fac aceste remarci fiindcă este o stare la care să te lupți să ajungi."

Războinicii din umbră

„Există anumiți oameni care, atunci când se află lângă tine, par să extragă ceva din tine, să te secătuiască, să-ți absoarbă forța și viața; o specie de vampiri care, deși n-o știu, trăiesc pe socoteala ta."

J. Dupotet De Sernevoy, *Magnetic Therapeutics*

În *The Secret Power Within: Zen Solutions to Real Problems* (1998), Chuck Norris dedică un capitol întreg pentru ceea ce numește „războinicul din umbră”, termenul folosit de el pentru agitatori, bârfitori și perfizi:

„Cu războinicii din umbră nu e de glumit, mai ales atunci când iau forma avocaților, prietenilor și sfătuitorilor uneia sau ambelor părți implicate într-o problemă. În această postură, la fel ca legendarii ninja, războinicul din umbră este de cele mai multe ori invizibil, dar dezastrul pe care-l provoacă este foarte real [...]. Una dintre problemele pe care le presupune confruntarea cu războinicii din umbră constă în faptul că prezența lor ar putea să-ți fie necunoscută” (pagina 104).

Potrivit lui Chuck, războinicii din umbră par deseori, în primă instanță, chipuri prietenoase care ne oferă sfaturi gratuite, pe care le vom plăti cu vârf și îndesat ulterior, după ce au semănat ceea ce Chuck numește „semințele discordiei”, transformând terenul prietenos într-un teritoriu ostil.

Exemplele de războinici din umbră există din belșug:

Iago în *Othello* a lui Shakespeare și Lady Macbeth sunt „războinici din umbră” experți din ficțiune. În cartea lui Ester din Vechiul Testament, Haman, soția lui Potifar (care l-a nenorocit pe Iosif fiindcă n-a vrut să se culce cu ea) și Iuda Iscariotul sunt exemple strălucite de războinici din umbră biblici. Și să nu uităm cât de ușor reușește Satana – războinicul din umbră suprem! – să-l manipuleze pe Dumnezeu să năruie lumea lui Iov, slujitorul său loial.

În viața reală, Grigori Efimovici Rasputin (1869 – 1916) câștigă detașat, fiind exemplul perfect al felului în care un singur războinic din umbră poate să dărâme un imperiu.

În plan mai apropiat, războinicul din umbră poate fi în cazul tău un coleg de serviciu care-ți creează subtil o imagine proastă în ochii șefului sau chiar o persoană iubită, care, „din grijă față de tine”, îți spune deja că proiectul tău cel mai recent e condamnat de la început și că ești sortit să cazi în nas – din nou, „Așa că de ce să te obosești să încerci?”.

Cum putem evita să devenim victima defetismului și/sau a manipulărilor deliberate ale războinicilor din umbră? Chuck ne dă sfatul său: „În primul rând, fii precaut când ai de-a face cu cineva care și-a schimbat subit atitudinea. Apoi este util să-ți creezi un bun perimetru defensiv și să te pregătești pentru o bătălie cu toate forțele, fiindcă nu putem supraestima niciodată răul pe care-l poate face un războinic din umbră” (pagina 107).

Desigur, Chuck, om de treabă, nu ia în calcul faptul că uneori ne avantajează să îmbrăcăm chiar noi, temporar, mantia războinicului din umbră. De exemplu, să semănăm discordie când ne surprindem doi dușmani discutând pe șoptite și aruncând priviri furioase în direcția noastră. Care sunt șansele să iasă ceva bun – pentru noi – din discuția lor?

Uneori, samurail daimyo, mai pragmatici (paranoici), au recurs chiar la angajarea de ninja... grădinari, care să le curețe grădina de buruieni.

Onoarea este cel mai de preț bun. N-o irosi pe a ta pentru un om lipsit de onoare.

Vampirii chinezi. Originea unei mare părți din cunoștințele și trucurile letale ale japonezilor din clanurile ninja Shinobi poate fi găsită în tacticile, tehnicile (și instruirea?) obținute de la chinezii Moshuh Nanren (Lung, 1997a, 1998; Lung și Prowant, 2000). Totuși, chiar și în rândul leilor se găsesc oricând unii cu dinți mai ascuțiți.

Maestrii strategii și interogatori din diferitele grupări Moshuh Nanren erau numiți „T-zi-bu”, ceea ce înseamnă literal „a lua esența celui alt ca s-o sporești pe a ta”, altfel spus, „vâmpir”!

Moshuh Nanren (numiți uneori *Lin Kuei*, „demoni”) foloseau agenți T-zi-bu pentru o gamă de sarcini, dar se pare că, la origine, aceștia au fost femei-agent, experte în a smulge cu mângâieri secretele inamicului, fiindcă numele presupunea inițial o formă de vampirism sexual, similar cu legendele occidentale medievale despre súcubi (demoni ce apar cu înfățișare de femei frumoase și care sug viața bărbaților adormiți).

Adevărații T-zi-bu erau maestri în obținerea informațiilor, nu doar pe căi tainice și cu ajutorul rețelei vaste de spioni a Moshuh Nanren, ci și folosind asupra indivizilor ceea ce a primit numele de *Dim Mak Hsing*.

Poate-ți amintești din *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001) că se credea că Moshuh Nanren și, mai târziu, Shinobi dețineau secretul temutei atingeri a morții (*Dim Mak* în chineză).

Se spune că atingerea morții își are originea în India, ca artă pur fizică numită în sanscrită *Vârma adi* („lovirea punctelor vitale”) sau, simplu, *Marman*, „punctele mortale”, dar la Moshuh Nanren, *Dim Mak* avea deopotrivă o componentă fizică și o componentă psihică.

Stratagemele psihologice ale T-zi-bu au la bază *Pakua*, „Opt trigrame” (vezi Lung și Prowant, 2001, și diagrama de la pagina următoare).

Aceste „Opt trigrame” pot fi aplicate (și au fost) în lupta fizică (ex. boxul *Pakua*, creat de alchimistul taoist Yu-hau Shan, ce

folosește mișcări circulare și lovituri cu palma deschisă) și în stragemme ale științei negre menite să submineze rezistența unui interogant, să saboteze un negociator împiedicându-l să obțină avantajul sau să înmoaie în adversar trezindu-i îndoieli.

Vampirii chiar există. Poate că nu aceia amatori de sânge, dar îmbrăcați întotdeauna impecabil din *Buffy*, spaima vampirilor, însă oricum, vampiri.

Acești vampiri îți sug energia vitală – și deseori energia financiară – sau îți subminează relațiile. (Asta sună cam ca „războinicii din umbră” ai lui Chuck, nu?)

STRATAGEMELE T-ZI-BU BAZATE PE CELE OPT TRIGRAME

Denumirea în chineză	Localizarea fizică	Controlează	Strategema mentală
Ch'ien	Cap	Capul	Atacă-i mintea folosind cele cinci slăbiciuni mortale (frica, pofta, furia, lăcomia și compătimirea).
Kan	Urechi	Rinichii	Tulbură-ți inamicul și subminează-l cu bârfe și dezinformări.
Ken	Mâini	Gâtul	Atacă-l prin intermediul serviciului, al colegilor de lucru, al șefului. Scoate la iveală fapte din trecut.
Chen	Tălpi	Jumătatea stângă a abdomenului.	Pune-i la îndoială motivația, fă-l să se îndoiască de drumul ales în viață. Incită-i <i>splina</i> (adică răutatea).
Sun	Fese	Coloana vertebrală (de la primul segment al coccisului până la a șaptea vertebră).	Incită-i poftele, mai ales dorințele sexuale.

Denumirea în chineză	Localizarea fizică	Controlează	Stratagama mentală
Li	Ochi	Capul (din nou) Simțurile	Năucește-l cu iluzii, nedumerește-l transformând albul în cenușiu. (Vezi <i>Ninja Shadowhand</i> , Lung și Prowant, Citadel, 2004.)
K'un	Abdomen	Zona taliei	Atacă-i apetiturile, atât cele fizice (dependențe), cât și cele psihice (pofte, fetișuri și fobii). Dezechilibrează-l (Tan Tien).
Tui	Gură	Jumătatea dreaptă a abdomenului.	Incită-i furia atribuindu-i afirmații pe care nu le-a făcut. Fă-l să se înece cu propriile cuvinte.

Apariția donilor. În Epistola lui Pavel către evrei 13:2 se spune: „Să nu dați uitării primirea de oaspeți, căci unii, prin ea, au găzduit fără să știe pe îngeri”.

Japonezii n-au fost niciodată „excesiv” de superstițioși, dar, puși în fața unui demon, știau că e demon. Îi cunoșteau pe *tengu*, acei demoni jumătate om, jumătate corb, care se materializau din senin, îmbrăcați complet în negru, cu pălării și pelerine făcute din pene. Unii spuneau că sunt doar oameni – *ninja*! se șoptea –, dar oricum, oameni. Din fericire, cei mai mulți dintre acești fii ai lui Susano, zeul furtunii, stăteau în clanurile lor, în pădure.

Din când în când, îți putea ieși în cale un demon *Oni*, cu chip feroce, îmbrăcat în blănuri, care putea să-și schimbe după voie dimensiunile, acum uriaș, în clipa următoare mic cât un grăunte, dar tot pus pe răutăți.

De departe cei mai răi erau Marebito, „oaspeți spirituali”, vizitatori misterioși ce-ți apăreau în prag pe neașteptate. În nord erau numiți *namahage*, dar în sud li se spunea simpli *doni*, brute și diavoli.

Soseau sub chipul unor bărbați tineri, purtând măști cu chip de diavol, cu coarne, și pelerine din paie. A le interzice să-ți intre

în casă aducea nenoroc. Cei care soseau de Anul Nou erau numiți *toshidon*.

Aceste spirite trebuiau împăciuite cu mâncare și băutură și neîndrăznind vreodată să refuzi îndatorirea sau obligația pe care ți-o impuneau. Nu că te-ai fi putut împotrivi, fiindcă toată lumea știa că acești vizitatori dețineau *kotodama*, capacitatea de a porunci „spiritului lumii”, puterea de a intra cu un singur cuvânt, de a face victima să încremenească locului. Atât de mare era puterea cuvintelor lor.

„În secolul al XX-lea, ideea de kotodama a fost ridicată la rangul de pseudoștiință de către unii autori cu popularitate, care consideră că întreaga limbă japoneză este înzestrată cu o putere spirituală unică.”

Bocking, 1997

Japonezii în general și practicanții șintoismului în special înțelegeau puterea cuvântului rostit, crezând că în fiecare cuvânt sălășluiește un spirit. Rostirea cuvântului și uneori simpla sa scriere invoca spiritul aceluia cuvânt. Unele dintre aceste spirite sunt bune. Altele, nu. Căci nu toate cuvintele sunt egale prin naștere.

(Revezi „Limbajul-umbră”, în capitolul 5.)

Între *imi-kotoba*, „cuvinte tabu”, se numără cele care nu trebuie rostite în timpul ritualurilor sacre și nici în apropierea templelor – cuvinte negative precum sânge, sudoare, carne, mormânt și a plânge. Datorită rivalității dintre religii, cuvintele specifice practicilor budiste sunt și ele interzise în templele șintoiste. Dacă sunt rostite, este necesar un ritual complex pentru purificarea locului.

Alte cuvinte, mai banale, erau și ele la fel de interzise. De exemplu, într-o anumită perioadă, cuvântul *ninja* (literal, „a pătrunde pe furiș”) aducea pedeapsa cu moartea, fiindcă ideea ca un japonez ar putea să se gândească măcar să întreprindă acțiuni atât de mârșave era considerată o insultă la adresa poporului japonez în general și la adresa codului Bushido al samurailor în special.

Tatari sunt blesteme, vrăji puternice care aduc cu siguranță mari nenorociri. Se credea că donii au această putere, având capacitatea de a blestema – sau binecuvânta – cu un singur cuvânt și, printr-o singură șoaptă, de a vrăji de-a dreptul persoana să

îndeplinească o anumită sarcină. (Vezi „Controlul asupra lui Candy Jones”, în *The Black Science* [Lung și Prowant, 2001].)

Puterea vorbelor folosite de magicienii cuvintelor este bine documentată: Rasputin, Charles Manson, Rush Limbaugh. De la cele care îndeamnă la răzmeriță („Să-i dăm foc, fraților!”), până la cele menite să potolească răzmerițele („Nu putem să ne înțelegem?”), cuvintele au nu doar puterea de a-i impresiona pe oameni, ci și aceea de a distruge din temelii orașe întregi.

Rostite de politicieni abili, cuvintele potrivite ne conduc de prea multe ori la un război greșit. Rostite de un hipnotizator fără scrupule – și în ciuda a ceea ce ți se spune –, te pot convinge să comiți acte pe care nu te-ai gândi în mod normal să le faci, inclusiv crimă.

Caz ilustrativ: la 29 martie 1951, un bărbat de treizeci și trei de ani pe nume Hardrupp a împușcat mortal doi oameni în Copenhaga, în timpul unui jaf nereușit. Când a fost arestat, s-a apărut spunând că a fost determinat de un tip pe nume Nielsen, prin hipnoză repetată, să comită jaful. După un proces de senzație, Hardrupp a fost găsit vinovat, dar condamnat doar la internarea într-un azil psihiatric, cu posibilitatea de a fi eliberat după doi ani. Pe de altă parte, Nielsen, hipnotizatorul, a fost judecat și condamnat la închisoare pe viață pentru omucidere prin hipnoză!

În mod previzibil, acuzarea a adus ca argument credința larg răspândită că e imposibil să determini pe cineva aflat sub hipnoză să facă un lucru pe care în mod normal nu l-ar face. Însă martorii experți ai apărării, între care Paul Reiter, fost director al azilului psihiatric Danemarca și ulterior șef al secției de psihiatrie a Spitalului Municipal din Copenhaga, a afirmat în mărturia sa că, atunci când a comis crimele, Hardrupp era nebun, clinic vorbind, întrucât se afla într-o „stare de semiconștiență, fiind privat de liberul-arbitru prin sugestii hipnotice repetate”.

Potrivit doctorului Reiter, orice om este capabil să comită orice faptă cât timp se află sub hipnoză, dacă hipnotizatorul prezintă infracțiunea ca având un scop meritoriu. În acest caz, Nielsen îl convinsese pe Hardrupp că banii obținuți în urma jafului vor fi folosiți în lupta împotriva comunismului!

În timpul Shogatsu, perioada de Anul Nou la japonezi, tinerii își pun într-adevăr pelerine din pai și măști de diavol cu

coarne și vizitează (hărțuiesc) casele japonezilor cumsecade. E aproape versiunea japoneză a sărbătorii Halloween, întrucât tradiția cere ca acești Toshidon să fie invitați în casă, unde li se oferă pește și sake. În schimb, ei binecuvântează casa ori amenință copiii indisciplinați.

Acest obicei își are rădăcinile în vremuri trecute, mai întunecate, când casele erau vizitate de adevărații diavoli *don*. În cel mai bun caz, aceștia erau ninja înarmați nu doar cu pumnale ascunse, ci și cu obiective sinistre. Nimeni nu îndrăznește să le refuze „cerințele”. Dacă aveau noroc, cereau doar mâncare sau adăpost peste noapte. Alteori însă, recrutau în slujba cauzei lor brațele puternice ale fiului tău sau zâmbetul frumos al fiicei tale.

Desigur, unele gazde superstițioase tot bănuiau că acești doni nu erau cu adevărat oameni și-i recunoșteau ca demoni cu formă schimbătoare ce erau, demoni care luau înfățișare de oameni numai când treceau prin *kuro-toryi*, „poarta întunecată” care ne leagă lumea de a lor.

Există puține relatări despre folosirea forței fizice de către doni pentru atingerea scopurilor lor; de cele mai multe ori, puterea de convingere a cuvintelor era suficientă pentru a năru orice șansă de împotrivire. Uneori, gazdele puteau recunoaște cuvintele; alteori, donii vorbeau în limbi străine, rostind porunci cu puterea de a paraliza sau incantații melodice care păreau să-l potolească pe ascultător și să-i insuflă o stare de supunere calmă.

Unele dintre cuvintele „străine” folosite de doni erau *majinai*, „cuvinte magice”, probabil derivate din *mantrele* străvechi, provenite poate chiar din India. Alte vrăji și incantații ale donilor erau transmise din generație în generație încă din străvechile vremuri șamanice, de la *Ainu*, popoarele originare din arhipelagul japonez.

„Fuku wa uchi! Oni wa soto!” („Norocul să intre! Demonii să iasă!” – incantație șintoistă).

Calea celor trei diamante

Știu ce gândești. Cum mă influențează toată filosofia asta străveche a războinicilor asiatici? Nu umblu cu o sabie de samurai după mine și ninja nu-mi cad în cap din copaci.

Dar cum e cu acel nemernic războinic din umbră aflat la masa de lucru din separeul de lângă tine, cel care completează chiar acum să-ți obțină locul de muncă pentru cumnatul lui? Eh, scenariul cel mai rău: el reușește, iar tu și toată familia ta ajungi să trăiești pe stradă... dar cel puțin trăiești.

Acolo, pe locul de lângă tine din avion, e un ninja... 11 septembrie.

Așadar, poate că ninja chiar cad din copaci – și din cer – peste tot în jurul tău... Și poate că porți într-adevăr o sabie, sabia minții – de preferință două, săbiile gemene ale lui Musashi, văzul și intuiția.

În cartea *Street Ninja: Ancient Secrets for Mastering Today's Mean Streets* (Barricade Books, NY, 1995), Dirk Skinner argumentează convingător că, în ciuda a ceea ce am putea crede, presiunile și pericolele vremurilor actuale nu se deosebesc chiar atât de mult de amenințările similare cu care se confruntau chinutele clanuri de ninja Shinobi în Japonia medievală. În consecință, spune Skinner, multe dintre tehnicile și tacticile lor probate și confirmate, fizice și psihice deopotrivă, vor funcționa și pentru noi, în prezent. Skinner spune: „Vechile căi au rămas valabile. Nu există răspunsuri noi, ci doar noi întrebări”.

Tot mai crezi că niște nume precum Musashi și Munenori nu înseamnă nimic pentru tine? Dar Mitsubishi? S-ar putea să trebuiască să mulțumești unui samurai pentru mașina aceea pe care o conduci.

În 1870, samuraiul Yataro Iwasaki a înființat corporația Mitsubishi („Trei diamante”) și, datorită celor nouă principii călăuzitoare inspirate pe care le-a formulat în scris de la început, compania lui a supraviețuit – și a prosperat – până în prezent, fabricând vehicule civile în vremuri de pace, trecând la materiale de război, inclusiv avioane de vânătoare în al doilea război mondial, pentru a alimenta visele imperialiste ale Japoniei.

Toți sunt de acord că Iwasaki a avut o rară cunoaștere a naturii umane. L-a studiat pe Sun Tzu? Pe Musashi? Da, pe amândoi. Dar toate intuițiile filosofice din lume nu înseamnă nimic dacă nu pot fi transpuse în acțiuni practice.

Metoda lui Iwasaki a rezistat probei timpului și poate fi aplicată la fel de ușor în viața noastră din prezent. Iată în continuare cele nouă principii călăuzitoare ale lui Iwasaki:

1. *Nu te preocupa de chestiuni mărunte, ci urmărește să conduci întreprinderi de mari proporții.* Traducere: „Gândește măreț!”... și apoi acționează măreț! Observă că Iwasaki nu spune că ar trebui să ignorăm chestiunile mărunte, ci doar că nu trebuie să ne preocupe – să nu irosim resurse prețioase pe griji banale. Pentru asta sunt buni lacheii!

Așadar, urmărește sfatul tuturor măștrilor în știința neagră, de la Sun Tzu încoace: ocupă-te de chestiunile mărunte înainte să capete proporții.

2. *Odată ce înființezi o întreprindere, asigură-te că are succes.* Traducere: „Termină treaba, că, dacă nu, te termină ea pe tine”.
3. *Nu te angaja în întreprinderi speculative.* Obține datele concrete și acționează pe baza lor.
4. *Condu toate întreprinderile având în minte interesul țării.* Traducere: „Vezi « imaginea de ansamblu »”. Nicio întreprindere nu funcționează în vid.
5. *Nu uita nicio clipă spiritul pur al serviciului public și makoto („sinceritatea”).* Traducere: „Fă ceea ce spui, spune ceea ce faci. Cineva observă în orice moment”.
6. *Fii muncitor, cumpătat și atent cu alții.* Traducere: „Fixează ștacheta pentru subordonați... și fixează-o sus!”
7. *Folosește personalul adecvat.* Traducere: „Nu trimite un copilandru să facă treabă de bărbat. Sâni nu știu să bată la mașină. Și, oricât de mult ar bombăni nevastă-ta, nu-ți angaja cumnatul”.
8. *Poartă-te bine cu angajații.* Traducere: „Îngrijește-te de oamenii tăi, iar ei se vor îngriji de tine. Și ai grijă de dușmani înainte să aibă ei grijă de tine!”
9. *Fii îndrăzneț când demarezi o afacere, dar meticolos în desfășurarea ei.* Traducere: „Fă-o acum! Și fă-o bine”.

„Străbate pas cu pas drumul de o mie de kilometri [...]. Studiază strategia de-a lungul anilor și dobândește spiritul de războinic. Astăzi, victoria asupra celui care erai ieri; mâine, victoria ta asupra celor inferiori ție.”

Miyamoto Musashi

ÎNCHEIERE: LENEVIA, CĂUTAREA ȘI CĂLĂTORUL MAI PRICEPUT

Evoluție sau revoluție? Într-un fel sau altul, viața merge înainte. Noile tehnologii înlocuiesc tehnicile străvechi. Același zeu al fulgerului care ne făcea cândva să tremurăm îngroziți când își azvârlea asupra noastră furia bubuitoare este acum legat fedeleș în microcircuite, și noi suntem cei care-l facem să dansăm cu o singură apăsare a degetului, ca să ne lumineze casele și să ne în-suflească aparatura. Unele lucruri chiar se schimbă.

Ah, dar oamenii nu s-au schimbat prea mult de-a lungul se-colelor. Mai cred și acum în marea cu sarea. Și când le arăți acest defect, cei mai mulți se mulțumesc să zâmbescă larg și să în-cerce să peroreze filosofic, deși majoritatea n-ar ști să scrie corect cuvântul *filosofic* nici măcar dacă viața lor ar depinde de asta! „Pur și simplu așa a fost dintotdeauna”, spun ei ridicând din umeri, de parcă această revelație surprinzătoare îi eliberează cumva de orice responsabilitate de-a se dezvolta și a face lumea mai bună.

Pur și simplu așa a fost dintotdeauna...? Dar asta nu în-seamnă că trebuie să fie la fel *mâine*, nu?

Ray Bradbury (1953) înțelegea ce înseamnă „mâine”:

„Urăsc expresia romană *statu-quo*! Uplete-ți ochii cu mirare, trăiește de parcă ar urma să mori peste zece secunde. Vezi lumea. E mai fantastică decât orice vis confecționat sau plătit. Nu cere garanții, nu cere si-guranță, n-a existat niciodată un astfel de animal. Și dacă ar exista, ar fi înrudit cu marele leneș care stă atârnat cu capul în jos cât e ziua de lungă într-un copac, irosindu-și viața în somn. Să-l ia naiba, scutură

copacul și fă-l pe marele leneș să dea zdravăn cu fundul de pământ!”

Dar suntem avertizați că nu trebuie să ispitim zeii. Tremură de frică și acoperă-ți ochii când trece Stăpânul Fulgerului, ca să nu mâinii zeii cu încercarea de a trage cu ochiul la tainele lor. Ah, dar ce fel de „zei” sunt ei dacă până și eu pot să le spionez secretele? Dacă până și eu pot să le fur focul?

Trebuie să fim mereu vigilenți – adevărat. Trebuie să procedăm precaut – un sfat prudent. Dar nu trebuie să provocăm Olimpul? Ba chiar trebuie! Trebuie să ne fixăm neclintit privirea asupra premiului cel mare, să aflăm – și să depășim – măsurile încununate de succes ale celor care au cutezat înaintea noastră: căutătorul, înțeleptul și șogunul.

„Nu aștepta ca obiectul dorit să vină la tine, ci ridică-te și pornește să-l cauți; când îl găsești, te vei porni să-l câștigi, iar când intră în posesia ta, îți vei aduna prietenii ca să-ți împărtășești cu ei norocul și să le spui prin ce mijloace ai ajuns la el.”

Taishi Yoritomo, Influence

Așa cum e sigur că se poate abate asupra ta un trăsnet din senin, la fel de sigur e că vor exista între semenii tăi unii care vor încerca să te convingă să te abați de pe drumul tău spre reușită – progresul tău zilnic nu face decât să arate și mai clar regresia lor zilnică. Iar dacă te împiedici pe drumul în căutarea înfrânării fulgerului, vor țipa fără întârziere în jurul tău: „Ți-am spus noi să nu ispitești zeii!”

Le-a trecut vreodată prin minte că e posibil ca zeii să aprecieze o mică distracție din când în când? Ochii lui Lucifer n-au fost niciodată deschiși mai larg ca în timpul căderii. La fel, și noi trebuie să învățăm mai multe din cădere decât o facem vreodată din refuzul de a răspunde la provocare.

Astfel, deși se poate să cădem, nu vom fi eșuat, fiindcă vom fi învățat mai mult decât cei care n-au încercat niciodată. Căci chiar și căzând, le vom fi de folos celor, puțini, care vin după noi și ne preiau stindardul pătat de noroi ca să-l ducă mai departe – înainte! Ce importantă are dacă doar un pas? Un singur pas înseamnă cu un pas mai mult decât poate face cel care stă pe fundul lui cel gras și-și deplânge existența săracă.

Un pas mic pentru om...

Uneori ajunge simplul fapt de a ști că nu suntem ca el, nu suntem ca ei – toți aceia care nu eșuează niciodată, care nu cad niciodată în nas... fiindcă se tem să încerce. Pas cu pas, mergem pe drumul măștrilor din trecut. Și dacă acea cărare e grea și presărată cu bolovani, dacă e drumul mai puțin bătut, cu atât mai bine, fiindcă suntem cu atât mai puternici pentru că trebuie să ne ridicăm piciorul mult mai mult:

„E necesar ca, în timp ce continui ceea ce ai început, să ai voința, inteligența, sensibilitatea mereu în alertă.

Această activitate neîncetată din tine este cea care constituie recompensa eforturilor tale. Poate că drumul pe care pășești nu te va duce acolo unde voiai să mergi.

Dar probabil că te va duce într-un loc mai bun.

Și, pentru că l-ai străbătut, vei fi un călător mai priceput.”

G.A. Mann

GLOSAR

Asasini: societate secretă medievală din Orientul Mijlociu, notorie pentru teroarea pe care o provoca, pentru trădările sale și pentru tehnicile de manipulare mentală.

Capitalizare: reținerea informațiilor prețioase (indiscreții, greșeli etc.) pe care le-ai descoperit despre o persoană și pe care le poți folosi în avantajul propriu într-un moment mai oportun.

Cele cinci slăbiciuni periculoase: frică, pofta, furia, lăcomia și compasiunea.

Cheng și chi: în chineză, acțiuni „directe” și „indirecte” (adică furișe).

Disfemism: folosirea cuvintelor ca arme.

Disonanță cognitivă: anxietate mentală creată atunci când persoana trebuie să-și reconcilieze gândurile și/sau acțiunile contradictorii.

Fachir: mistic hindus. (Vezi *Siddha*.) Folosit generic și pentru a denumi un escroc sau șarlatan.

Falsă modestie: a lăsa altcuiva inițiativa sau a renunța la o oportunitate de a ne promova doar pentru că societatea și „bunele maniere” spun că trebuie s-o facem.

A farda: „A vopsi fața cu cosmetice”. A purta o mască.

Hiracarra: societate secretă din estul Indiei alcătuită din spioni profesioniști, agenți provocatori și asasini. A avut influență asupra dezvoltării tehnicilor de spionaj europene.

Hyori: înșelătorie (în japoneză).

Indicii: gesturi, tresăriri și scăpări verbale care dezvăluie ce gândește cu adevărat individul.

Koan: poem-ghicitoare folosit în budismul zen, conceput așa încât să „scurtcircuiteze” mintea învățăcelului și să prilejuiască o revelație intuitivă. Folosit deseori ca sinonim pentru ghicitoare fără răspuns.

Kyonin-no-jutsu: folosirea superstițiilor inamicului împotriva sa (în japoneză).

Latura nocturnă: „latura întunecată” a personalității tale. Ceea ce Freud numea „Se”. Secretele pe care le îngropi și cele pe care le dezgroapă dușmanii tăi.

Masakatsu: „Prin orice mijloc necesar” (în japoneză). Strategie care permite utilizarea oricărei tactici sau tehnici pentru a-ți îndeplini obiectivul, adică scopul scuză mijloacele.

Ninja: („A se furișa înăuntru”, în japoneză.) Spioni-asasini misterioși din Japonia medievală, cunoscuți pentru tehnicile lor furișe și înșelătoare. În sens generic, orice persoană care folosește manevrele ascunse ca să-și îndeplinească scopurile.

Psihotronic: orice dispozitiv electronic folosit pentru a ajuta sau exploata mintea.

Resurse biologice: oamenii ale căror talente le folosești ca să-ți îndeplinești obiectivele.

Satsujin: revelație (în japoneză). (Vezi *Indicii*.)

Shinjiraren! („Te doare mintea”, în japoneză.) Exclamație folosită când ceva te uluiește sau te nedumerește. În sens generic, tehnici menite să uluiască și să nedumerească.

Shuhari: cerc (în japoneză). Cercul familiei, prietenilor și cunoștințelor tale.

Siddha: putere (în sanscrită). Puterea mentală și fizică sporită la care ajung misticii hinduși. (Vezi *Fachir*.)

Stratagema câinelui mort: divulgarea de informații nesemnificative pentru a păstra ascunse informații mai prețioase.

Știința neagră: în sens generic, orice strategie, tactică sau tehnică folosită ca să sublimezi capacitatea persoanei de a raționa și de a răspunde în mod independent. (Vezi „Controlul minții”.)

Stratagemile ucigașe: tehnici de infiltrare în mintea inamicului: orbirea, mituirea și șantajul, legăturile de sânge, spălarea creierului, tiranizarea și îngroparea.

Tantric: interzis (în sanscrită). Practici mistice tabu (droguri, sex etc.) folosite de misticii hinduși ca o cale rapidă de a atinge iluminarea și *siddha*.

Tratamentul ciupercii: strategie de ansamblu pentru confruntarea cu dușmanii (adică „Ține-i pe întuneric și hrănește-i cu rahaturi din belșug!”).

Vorbire cenușie: cuvinte și expresii folosite intenționat pentru a-l nedumeri pe ascultător.

BIBLIOGRAFIE ȘI SUGESTII DE LECTURĂ

- Barash, David. *Beloved Enemies: Our Need for Opponents*. New York: Prometheus Books, 1994.
- Bearden, Keith. „100 Mighty Sex Facts”. *Revista FHM*, septembrie 2001:122.
- Bhagavad-Gita (traduceri diferite).
- Blass, Thomas. „The Man Who Shocked the World”. *Psychology Today*, ianuarie-februarie 2002:26.
- Bocking, Brian. *A Popular Dictionary of Shinto*. NTC Publishing Group, 1997.
- Bradbury, Ray. *Fahrenheit 451*. 1953.
- Dees, Morris, cu James Corcoran. *Gathering Storm: America's Militia Threat*. New York: HarperCollins, 1996.
- De Shipper, Simone. „Blame the Name”. *Popular Science*, august 2002:36.
- Dhammapada (*Sayings of The Buddha*) (traduceri diferite).
- The Economist*. „The Future of Mind Control”. 2002a.
- Freud, Sigmund. *The Future of an Illusion*. Trad. W.D. Robson Scott. Prima ediție, 1927. Ediția Doubleday/Anchor Books, 1964.
- Funk, Wilfred, Litt. D. *Word Origin and Their Romantic*.
- Hausman, Carl. *Lies We Live By: Defeating Double-Talk and Deception*. Londra: Routledge, 2000.
- Hayden, Thomas. „Gotcha! Strange but True: This is the Golden Age of Hoaxes”. *U.S. News and World Report*, 26 august – 2 septembrie 2002.
- Hentoff, Nat. „How the FCC Saves You from Indecency”. *Village Voice*, 25 mai 1993.
- Holzer, Robert D. *ESP and You*. New York: Hawthorne Books, 1966.
- Jung, Carl G., coordonator și introducere. *Man and His Symbols*. Dell, 1964.
- Keegan, John. *The Mask of Command*. Penguin Books, 1987.

Kosko, Bart. *Fuzzy Thinking: The New Science of Fuzzy Logic*. New York: Hyperion, 1993.

Levinson, David și Karen Christensen, coord. *Encyclopedia of World Sport: From Ancient Times to the Present*. ABC-CLIO, 1996.

Lieberman, David J. *Never Be Lied to Again*. New York: St. Martin's Press, 1998.

_____. *Get Anyone to Do Anything and Never Feel Powerless Again*. New York: St. Martin's Press, 2000.

Linn, Denise. *The Secret Language of Signs*. New York: Ballantine Books, 1996.

Linn, Henry B. *What Your Face Reveals: Chinese Secrets of Face Reading*. Llwelllyn Publications, 1999.

Lozoff, Bo. *We're All Doing Time*. 1985.

Lung, Haha. *The Ancient Art of Strangulation*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 1995.

_____. *Ninja Craft*. Ohio: Alpha Publications, 1997a.

_____. *Assassin! Secrets of the Cult of Assassins*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 1997b.

_____. *Knights of Darkness*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 1998.

_____. *Lost Fighting Arts of Vietnam*. New York: Citadel Press, 2006.

Lung, Haha și Christopher B. Prowant. *Black Science: Ancient and Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 2001.

_____. *Mind-Manipulation: Ancient and Modern Ninja Techniques*. New York: Citadel Press, 2002a.

_____. *Shadowhand: History and Secrets of Ninja Taisavaki*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 2002b.

_____. *Theatre of Hell*. Port Townsend, Washington: Loompanics Unlimited, 2003.

_____. *Ninja Shadowhand: The Art of Invisibility*. New York: Citadel Press, 2004.

MacGregor Ministries. „News and Views in the Word of Cults”. Broșură. Canada 1998.

Machiavelli, Niccolo. *The Prince*. 1513 (diferite traduceri).

_____. *Discourses*. 1531 (diferite traduceri).

- Miller, William A. *Make Friends with Your Shadow: How to Accept and Use Positively the Negative Side of Your Personality*. Augsburg Publishing House, Minnesota, 1981.
- Musashi, Miyamoto. *Go Rin No Sho (A Book of Five Rings)* (diferite traducerii).
- Norris, Chuck. *The Secret Power Within: Zen Solutions to Real Problems*. New York: Little, Brown and Company, 1998.
- Omar, Ralf Dean. „Ninja Death Touch: The Fact and the Fiction”. *Black Belt*, septembrie 1989.
- _____. *Death on Your Doorstep*. Ohio: Alpha Publications, 1993.
- _____. *Prison Killing Techniques: Blade, Bludgeon, and Bomb*. Port Townsend, Washington: Loompanics Unlimited, 2001.
- Pearsall, Paul. *Superimmunity: Master Your Emotions and Improve Your Health*. New York: McGraw-Hill, 1987.
- Piaget, Gerald W. *Control Freaks: Who They Are and How to Stop Them from Running Your Life*. New York: Doubleday, 1991.
- Poundstone, William. *Biggest Secrets*. New York: William Morrow and Company, 1993.
- Price, Robert M. „Of Myth and Men.” *Free Inquiry*, iarna 1999. Vol. 20, nr. 1.
- Protocols of the Wise Men of Zion* (diferite traducerii).
- Ringer, Robert J. *Winning Through Intimidation*. Crest/Fawcett, 1993.
- Ripley's Believe It or Not!* Ediție specială de Mary Packard. Scholastic, Inc. 2001.
- Sato, Hiroaki, trad. *The Sword and the Mind*. New York: Overlook Press, 1985.
- Shapiro, Ronald M. „How to Negotiate So Everybody Wins.” *Bottom Line/Personal*, 1 octombrie 2001.
- Shulman, Dan. „The Biology of Benevolence”. *Psychology Today*, decembrie 2002.
- Shulman, Polly. „Liar Liar Pants on Fire.” *Popular Science*, august 2002, 54 – 60.
- Skinner, Dirk. *Street Ninja*. New York: Barricade Books, 1995.
- Sun Tzu. *Ping Fa (Art of War)* (diferite traducerii).
- Temes, Roberta. *The Complete Idiot's Guide to Hypnosis*. Indiana: Alpha Books, 2000.
- Vankin, Jonathan. *Conspiracies, Cover-ups and Crimes: Political Manipulation and Mind Control in America*. New York: Paragon House, 1992.

Von Hammer, Joseph. *The History of the Assassins*. 1935.

Whitlock, Chuck. *Chuck Whitlock's Scam School*. New York: MacMillan, 1997.

Yoritomo, Taishi. *Influence: How to Exert It*. 1916. Traducere de B. Dangennes. Kessinger Publications Company.

Young, Lailan. *Secrets of the Face*. New York: Little, Brown and Company, 1986.

Despre autor

Dr. Haha Lung este autorul a peste douăsprezece cărți despre cultele misterioase ale Orientului, între care *The Ancient Art of Strangulation* (1995), *Assassin!* (1997), *Knights of Darkness* (1998) și *Cao Dai Kung-fu* (2002).

CUPRINS

Introducere	7
„Cu cât lucrurile se schimbă mai mult”	7
Partea I. PERCEPȚIE ȘI PUTERE	11
Introducere	11
Cap. 1. Cele trei imperative ale cunoașterii	18
Cunoaște-te pe tine însuși	20
Cele șase greșeli după Cicero	20
Cunoaște-ți dușmanul	24
Cunoaște-ți mediul	32
Cap. 2. Putere la discreție	42
Cele cinci tipuri de personalitate după Getty	43
Fugă sau luptă?	44
Cele cinci tipuri de putere	46
Cap. 3. Stratagemele ucigașe	51
Orbirea	51
Mituirea și șantajul	54
Mituirea	54
Legăturile de sânge	58
Spălarea creierului	61
Tiranizarea	65
Îngroparea	72
Partea II. DEPRINDEREA LA PERFECȚIE A JOCULUI	75
Introducere	75
Cap. 4. Cifrele în controlul minții (Resurgență)	76
Shuhari: Cercul unic	76
Tao: uite-o, nu e	77

Două capete judecă mai bine decât unul singur	80
A treia ureche	92
Cele patru umori	96
Cinci slăbiciuni periculoase, cinci frici	98
Cele șase prafuri	100
Secretul celor șapte	101
Cele opt minți	105
Cap. 5. Metode de schilodire	109
Introducere: „Arta ascultării”	109
Mersul-umbră	110
Limbajul-umbră	125
Artele întunecate	146
Partea III. GENII ȘI NEBUNI	213
Introducere	213
Cap. 6. Arta schimbării formei	218
Sângele lui Avram	219
Cap. 7. Maeștrii din Orient	228
Călătoria spre răsărit	229
Obrazul chinezului	239
Violența samurailor	252
Încheiere: Lenevia, căutarea și călătorul mai priceput	291
Glosar	294
Bibliografie și sugestii de lectură	296

În colecția PRACTIC au apărut:

1. METODE CONTRACEPTIVE NATURALE
de Barbara KASS-ANNESE și Hal C. DANZER.
2. SECRETELE JOCURILOR SEXUALE de Graham MASTERTON
3. 10 ALIMENTE ESENȚIALE de Lalitha THOMAS
4. HIPNOZA PENTRU ÎNCEPĂTORI de Dylan MORGAN
5. CUM FACI SĂ AI BANI de Wallace D. WATTLES
6. DIETA ORIGINARĂ de Elizabeth SOMER
7. SECRETELE SEXUALE ALE LESBIENELOR PENTRU UZUL BĂRBAȚILOR
de Jamie GODDARD și Kurt BRUNGARDT
8. HORMONUL STRESULUI – EFECTE ȘI SOLUȚII de dr. Shawn TALBOT
9. ORGASMUL PERFECT – EJACULAREA FEMININĂ ȘI PUNCTUL G
de Deborah SUNDAHL
10. MENOPAUA – GHID PENTRU O VIAȚĂ SĂNĂTOASĂ ȘI FERICITĂ
de James E. HOUSTON
11. GHID FITOTERAPEUTIC PENTRU FEMEI de Carol ROGERS
12. 10 PLANTE ESENȚIALE de Lalitha THOMAS
13. ALTERNATIVE NATURISTE ALE ASPIRINEI
de Thomas M. NEWMARK și Paul SCHULICK
14. LECȚIA DE MACHIAJ de Iulia Alexandra ROMAN
15. CUM SĂ-I SATISFACI VISELE EROTICE de Graham MASTERTON
16. SĂ TRĂIM SĂNĂTOS FĂRĂ TOXINE de dr. Robert MORSE
17. TINEREȚE FĂRĂ BĂTRÂNEȚE ÎN TREI PAȘI SIMPLI
de dr. Nicholas PERRICONE
18. SĂ SLĂBIM MÂNCÂND SĂNĂTOS – DIETA CELOR PATRU ELEMENTE
de dr. Jack GOLDBERG, dr. Karen O'MARA și Gretchen BECKER
19. CUM S-O ZĂPĂCEȘTI ÎN PAT de Graham MASTERTON
20. BIBLIA VITAMINELOR ȘI MINERALELOR ESENȚIALE
de dr. Shari LIBERMAN și Nancy BRUNING
21. GHIDUL MANIERELOR ELEGANTE PENTRU SECOLUL AL XXI-LEA
de Mary MITCHELL
22. CUM SCĂPĂM DE SINDROMUL PREMENSTRUAL
de Colette HARRIS și Theresa CHEUNG
23. SECRETUL LONGEVITĂȚII – PROGRAMUL OKINAWA de Bradley J. Willcox,
M. D., M. Sc., D. Craig Willcox, Ph. D. și Makoto Suzuki, M.D., Ph. D.
24. SEX ÎN FIECARE ZI - 365 de poziții și activități pentru un an sexual
extraordinar! de Jane SEDDON
25. DIETA YOUNG – MIRACOLUL PH PENTRU O SĂNĂTATE PERFECTĂ
de Robert O. YOUNG și Shelley REDFORD YOUNG
26. DIETA LONGEVITĂȚII de Brian M. DELANEY și Lisa WALFORD
27. SUPERMAMI – GHID COMPLET PENTRU MĂMICILE MODERNE
de Liz Fraser

28. **GHICEȘTE-ȚI VIITORUL – GHID COMPLET DE DIVINAȚIE**
de Laura Scott și Mary Kay Linge
29. **REIKI – GHID ILUSTRAT** de Dr. A. Curin și M. Albu
30. **SECRETELE BUCĂTĂRIEI INDIENE** de SAPNAA
31. **GHIDUL MANIERELOR ELEGANTE ÎN AFACERI**
de Mary MITCHELL și John Corr
32. **HOMEOPATIE PENTRU TOȚI** de Carla Biader Ceipidor & Lucia Gasparini
33. **CURS COMENTAT DE LEGISLAȚIE RUTIERĂ – ediția a III-a revăzută**
și adăugită în conformitate cu Noul Cod Rutier de Eugen MĂNICA
34. **GHID COMPLET DE ASTROLOGIE**
de Madeline Gerwick Brodeur și Lisa Lenard
35. **IRIDOLOGIE PENTRU TOȚI – Diagnostic și tratament prin analiza irisului**
de Osvaldo Sponzilli
36. **ASTROLOGIA KARMICĂ – Descoperă cine ai fost și cine vei fi** de Paolo Crimaldi
37. **PUTEREA VINDECĂTOARE A MAGNEȚILOR – Inițiere în magnetoterapie**
de A.K. Bhattacharyya, Albert Roy Davis, Ralph U. Sierra
38. **TRĂIEȘTE SĂNĂTOS CU DIETA MACROBIOTICĂ** de Michio Kushi
39. **NUMEROLOGIE PENTRU TOȚI** de Jean-Daniel Fermier
40. **GHICITUL ÎN CĂRȚI – INIȚIERE ÎN CARTOMANȚIE** de Giovanni Sciuto
41. **ASTROLOGIE FENG-SHUI** de Siska von Saxenburg
42. **SECRETELE EXTAZULUI SEXUAL** de Michael Broder și Arlene Goldman
43. **REȚETARUL DE LA NEAMȚ** de Părintele Iov Burlacu
44. **GHID PRACTIC DE RADIONICĂ** de Michel Grenier
45. **INIȚIERE ÎN RADIESTEZIE** de J-L Crozier și J. Mandorla
46. **CUM SĂ TRĂIM 150 DE ANI** de Mikhaïl Tombak
47. **JOCURI EROTICE PENTRU TOATE CUPLURILE** de Gerald Schoenewolf
48. **ENERGIA POZITIVĂ** de Judith Orloff
49. **REFLEXOTERAPIE CHINEZEASCĂ. INIȚIERE ÎN TEHNICA ON ZON SU**
de Ming Wong C.Y. & Alessandro Conte
50. **INIȚIERE ÎN ASTROLOGIA EVOLUTIVĂ** de Aniela Pratesi
51. **HOROSCOPIUL DIN PALMĂ** de Cesare Cuccurin
52. **MAGIA ȚIGANILOR** de Marc-Louis Questin
53. **DIETA YOUNG PENTRU BOLNAVII DE DIABET**
de Robert O. Young și Shelley Redford Young
54. **INIȚIERE ÎN ALCHEMIE** de Carole Sédillot
55. **GHIDUL INIMII SĂNĂTOASE** de Christiaan Barnard
56. **ALIMENTAȚIA ÎNȚELEAPTĂ: 60 DE REȚETE SĂNĂTOASE ȘI GUSTOASE,**
FĂRĂ GLUTEN de Athena Mattern
57. **GHIDUL MOTOCICLISTULUI** de Darwin Holmstrom și Charles Everitt